www.monitor.co.at

3 Mär. 06

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Procurement
IT & Beschaffung
Sourcing

Der E-Hype im betriebswirtschaftlichen Beschaffungswesen ist vorbei: Heute wird ganz genau gerechnet. Das Ziel sind sauber dokumentierte und beschleunigte Prozesse entlang der gesamten Lieferkette.

- **Projektmanagement:** Von der Planung zur Umsetzung
- **Konferenzbericht:** HP ProCurve in Dubai
- **Marktübersicht:** Desktop-LCDs ab 20 Zoll

IT-Business in Österreich 2006

Bestellen Sie jetzt unter www.monitor.co.at

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

HP empfiehlt Microsoft® Windows® XP Professional.

intel inside
centrino
MOBILE TECHNOLOGY

OPTIMIEREN SIE IHR INFORMATIONSMANAGEMENT!

MIT DEM HP COMPAQ BUSINESS NOTEBOOK NX6110 MIT VORINSTALLIERTER MICROSOFT® OFFICE PROFESSIONAL EDITION 2003.

PUBLICIS

Mit Microsoft® Office Small Business Edition 2003 und Microsoft® Office Professional auf Ihrem HP Notebook oder Desktop können Sie sich voll auf's Geschäft konzentrieren! Sie steigern Ihre Attraktivität gegenüber Ihrer Zielgruppe, weil Sie deren Daten damit noch perfekter zu managen verstehen. Und zusätzlich aktualisieren Sie Ihren internen Daten- und Informationsaustausch! Für schnelleres und effizienteres Arbeiten in Ihrem Unternehmen – HP und Microsoft®.

€ 1.049,–*
exkl. MwSt.
€ 1.259,– UVP (inkl. MwSt.)

HP COMPAQ BUSINESS NOTEBOOK nx6110
Bestell-Nr.: PY502ET

- Intel® Centrino® Mobile Technologie
  - Intel® Pentium® M 750 Prozessor (1,86 Ghz)
  - Intel® PRO/Wireless LAN 802.11b/g
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 512 MB DDR SDRAM Speicher
- 60 GB Festplatte
- 15" XGA TFT Display
- DVD+/-RW Dual Layer Lightscribe
- 128 MB Intel® Grafik
- 1 Jahr Garantie

HP Care Pack: 3 Jahre Vor-Ort Service am nächsten Arbeitstag
(Bestell-Nr.: U4386A/E) € 228,-* exkl. MwSt. € 274,– UVP (inkl. MwSt.)

+

- **Microsoft® Office Professional Edition 2003**
  Inklusive Microsoft® Outlook mit Business Contact Manager, Word, Excel, Access, PowerPoint and Publisher 2003
  € 1.249,–* exkl. MwSt. € 1.499,– UVP (inkl. MwSt.)
- HP Compaq Business Notebook nx6110 + Microsoft® Office Professional Edition 2003 (Bestell-Nr.: PY502ET + Bestell-Nr.: PM877T)

Microsoft® Office Professional Edition 2003

€ 566,–*
exkl. MwSt.
€ 679,– UVP (inkl. MwSt.)

HP COMPAQ dc5100 Microtower
Bestell.-Nr.: PW099ET

- Intel® Pentium®4 Prozessor 520 (2,80 Ghz)
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 512 MB DDR2 Speicher
- 80 GB Serial ATA Festplatte (7.200 U/Min)
- DVD Laufwerk
- 3 Jahre beschränkte Garantie

HP Care Pack: 3 Jahre Vor-Ort Service am nächsten Arbeitstag
(Bestell-Nr.: UA410A) € 37,-* exkl. MwSt. € 44,– UVP (inkl. MwSt.)

+

- **Microsoft® Office Small Business Edition 2003**
  Inklusive Microsoft® Outlook, Word und Excel
  € 773,–* exkl. MwSt. € 928,– UVP inkl. MwSt.
- HP COMPAQ dc5100 Microtower + Microsoft® Office Small Business Edition 2003 (Bestell-Nr.: PW099ET + Bestell-Nr.: DS891T)

Microsoft® Office Small Business Edition 2003

MEHR BERATUNG > MEHR TECHNIK > MEHR SERVICE

EU Fördermittel Ratgeber - In 3 Schritten zu Ihrer Förderung!

Die Initiative „EU Fördermittel-Ratgeber" von HP, Microsoft und Intel hat das Ziel, primär kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) über die Verfügbarkeit von Fördermitteln für IT Projekte zu informieren und zu beraten. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten von Förderungen und lassen Sie sich beraten!
www.hp.com/at/euga

ANRUFEN **0800 202220 666**
KLICKEN **hp.com/at/topangebote**

hp invent

© 2006 Hewlett-Packard Development Company, L. P. Alle Rechte vorbehalten. Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel SpeedStep, Intel Viiv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Microsoft und Windows sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. *Angebote gültig solange der Vorrat reicht. Preise und technische Spezifi kationen sind unverbindliche Empfehlungen von HP inkl. Mehrwertsteuer. Preise sind gültig zum Zeitpunkt der Drucklegung. Preise können sich ohne Vorankündigung ändern. Fotografierte Produkte entsprechen nicht immer den Beschreibungen. Druckfehler vorbehalten.

IT-Gold für Österreich

Nicht nur bei der Winterolympiade in Italien schnitt Österreich hervorragend ab, auch der heuer zum zweiten Mal vergebene BestPractice-IT Award International geht diesmal ins Waldviertel. Einmal mehr wurde damit deutlich, dass die Alpenrepublik im IT-Bereich zu den Hochburgen Europas zählt.

Die Häusermann GmbH in Gars am Kamp gewann beim von der deutschen G+F Verlags- und Beratungs-GmbH im Rahmen der CeBIT vergebenen „BestPractice-IT Award" den mit 7.500 Euro dotierten Europapreis. Das Unternehmen konnte sich mit seiner Individuallösung für optimierten Informationsfluss gegen schärfste internationale Konkurrenz durchsetzen. „Ausschlaggebend war, dass wir hier eine Lösung erarbeitet haben, die einerseits in die operativen Systeme hoch integriert ist und andererseits wichtige externe Schnittstellen hat", freut sich IT-Leiter Horst Huber.

MONITOR ist für Österreich der exklusive Medienpartner der Mittelstandsinitiative BestPractice-IT und gratuliert Häusermann sowie besonders dem IT-Leiter Horst Huber zu dieser Auszeichnung. Das Unternehmen ist mit 164 Mitarbeitern in der Elektronik-Branche tätig und produziert Leiterplatten, Folientastaturen und Metallschilder. Für die Expansion in Deutschland wurden mehrere Heim-Büros eingerichtet. Mit der preisgekrönten Lösung können Außendienstmitarbeiter in Deutschland direkt auf die Kundendaten zugreifen, wodurch sich der E-Mail-Verkehr deutlich verringert. Mehr dazu lesen Sie auf S. 15. Die Preisverleihung findet im Rahmen der CeBIT am Freitag, 10. März, Halle 5, Forum CeBIT Mittelstand, 14.00 - 15.00 Uhr statt! Kommen Sie hin und feiern Sie mit!

ITnT: Reges Interesse am MONITOR-Stand

Die zweite Ausgabe der ITnT versammelte vom 14. - 16. Februar laut Veranstalter 293 Aussteller und 15.600 Fachbesucher in der Halle A des neuen Wiener Messezentrums. Die Statistik für 2006 weist nahezu 100 Aussteller mehr als im Vorjahr auf und um 15% mehr Fachbesucher. Aussteller aus Deutschland, der Schweiz, den USA, Polen, Rumänien und aus Korea unterstrichen das zunehmende internationale Interesse. Auf dem MONITOR-Stand sorgte neben den MONITOR-Printprodukten die ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) für Österreich und das Thema „ERP im Mittelstand" für reges Interesse.

Mag. Christoph Weiss von i2s beriet alle drei Messetage Interessierte über die Studie und gab in seinem Vortrag in der Key Note Area einen Einblick in die ERP-Z. Die von mir moderierte Diskussion unter dem Übertitel „ERP im Mittelstand einführen - Best Practices der ERP-Anbieter" war sehr gut besucht. Übrigens: Die Erhebungen für die ERP-Z 2006 laufen auf Hochtouren. MONITOR wird in seiner Ausgabe 6 (Erscheinungstermin: 7.6.) ausführlich und exklusiv über die Ergebnisse berichten. Machen Sie mit und sagen Sie uns unter www.erp-z.at, wie zufrieden Sie mit Ihrer ERP-Lösung sind!

Thema: Grenzenloser Einkauf

E-Procurement (Beschaffung über das Internet) verbessert zusehends die Effizienz in der Beschaffung. Immer bessere Lösungen steigern die Produktivität und verändern Geschäftsmodelle. Doch der grenzenlose Einkauf übers Web führt auch zu Strukturproblemen. MONITOR-Autor Alexander Hackl hat ab S. 18 für Sie nachgefragt und herausgefunden, dass das Konzept der Stunde „Supply Chain Management" heißt, also das Firmen übergreifende Management der Beschaffungsprozesse entlang der gesamten Lieferkette.

E-Procurement kann sowohl strategische als auch operative Beschaffungsprozesse umfassen. Strategische Maßnahmen beschäftigen sich mit Bedarfserhebung, Bedarfsbündelung und Durchführung von Vergabeverfahren und werden landläufig als E-Sourcing bezeichnet, die operativen Abläufe werden unter dem Begriff E-Purchasing zusammengefasst. Die Kepler-Universität Linz hat in dem Studentenprojekt „eProcurement-Center Austria" speziell für Klein- und Mittelbetriebe E-Procurement-Checks, -Benchmarking und Best Practices angeboten. Die teilnehmenden Firmen bekamen in weiterer Folge wissenschaftlich fundierte Unterstützung bei der Entwicklung von

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

E-Procurement-Lösungen sowie dem Aufbau innovativer Einkaufsplattformen und neuer Einkaufskooperationen im Internet. Erfahren Sie auf über zehn Seiten alles über E-Procurement in unserem „Thema" ab S. 18.

Projektmanagement

Wer hätte nicht schon eigene Erfahrungen mit geglückten und gescheiterten Projekten gemacht? Grund genug für unser Autoren-Ehepaar Ilse und Rudolf Wolf, sich in die Materie zu vertiefen und einen Überblick über das heute gerne eingesetzte Instrumentarium des Projektmanagements zu erarbeiten. Erfahren Sie mehr über Projektmanagement ab S. 28.

Eine interessante Lektüre wünscht
Ihnen Ihr

P.S.: Sie sind Marketing-Entscheider in der österreichischen IT-Industrie? Dann besuchen Sie doch Conex und MONITOR am 22. März 2006 ab 9.00 Uhr in der Fachhochschule Technikum Wien zum Business-Breakfast und Networking mit Branchenkollegen. Nähere Infos dazu auf S. 30.

Inhalt | März 2006

Wirtschaft

REBOOT ... 6
CeBIT 2006: Rund 6.300 Aussteller ... 8
ITnT: Reges Interesse am MONITOR-Stand ... 10
BestPractice-Award: Sieger aus Österreich ... 15

Lösungen

Globale mySAP ERP-Einführung ... 16

Thema | IT-Lösungen für den Einkauf

Grenzenloser Einkauf - IT-Lösungen in der Beschaffung ... 18
„E-Tools senken Einkaufskosten um bis zu 30%“ ... 19
Suchmaschine als Business-Tool ... 21
Bequeme Beschaffung im Online-Shop ... 22
Dienstleistung kombiniert mit Internet ... 23
E-Sourcing, E-Procurement und E-Auctions - für wen ist es wirklich interessant? ... 24
Unternehmen verschenken Einsparpotential ... 26

Strategien

Projektmanagement: Von der Planung zur Umsetzung ... 28
Telefonie-Outsourcing bei der Strabag AG ... 30
BPM-Allianz ... 32
Indien investiert ins „Ländle“ ... 33
Aufwärtstrend am Markt für Private Equity und Venture Capital ... 34
Integrierte Unternehmenssteuerung ... 35

Netz & Telekom

Intelligenz im Netzwerk ... 38
Alternative zum Festnetz: Mobile Nebenstellenanlage ... 40
Fernseher & Stereo im LAN ... 41
Security-Kolumne: Nessus - ein Open Source-Werkzeug sucht nach Schwachstellen in meinem Netz ... 42

Hard & Software

Konzentration auf das Druckergeschäft ... 43
Andreas' Tech Watch ... 44
Widescreen: Belinea 10 20 35 W ... 45

Marktübersicht

Business LCDs ab 20-Zoll ... 46

Aus der Redaktion

Editorial ... 3
Inserentenverzeichnis ... 47
Impressum ... 47

IT-Lösungen in der Beschaffung: Produktivität steigern - Kosten senken

Noch mehr Intelligenz ins Netzwerk: HP ProCurve Konferez in Dubai

VERBLÜFFEND

Unvergleichliche Farbqualität mit garantierter Kostenkontrolle: Die Solid Ink-Technologie von Xerox wird die DNA Ihres Unternehmens verändern.

Xerox Colour. Farbe macht Sinn.

Wenn auch Ihr Unternehmen ein wenig Farbe gebrauchen kann, sollten Sie sich für die neuen Solid Ink-Farbdrucker Xerox Phaser 8500 und 8550 entscheiden. Sie liefern Farbdrucke in höchster Qualität bei einer Geschwindigkeit von bis zu 30 Seiten pro Minute. Benötigen Sie eher ein Multifunktionsgerät, bietet sich das Xerox WorkCentre® C2424 an. Es kopiert, druckt und scannt bis zu 24 Seiten pro Minute. Und bei günstigen Preisen ist die Farbe nicht der einzige Faktor, der überzeugt. Mit der Xerox PagePack-Option haben Sie auch Ihre Kosten im Griff, denn dieser Festpreis-Servicevertrag deckt Ihren gesamten Service- und Verbrauchsmaterialienbedarf** ab. Bei so vielen Vorteilen wird sofort klar, dass die Xerox Solid Ink-Technologie für eine ganz neue Generation von Farbgeräten für den Bürobedarf steht. Machen Sie die Probe aufs Exempel und lassen Sie sich zeigen, welche verblüffenden Veränderungen die Solid Ink-Technologie von Xerox in Ihrem Unternehmen herbeiführen kann. Um die Adresse Ihres Fachhändlers zu erfahren, eine Vorführung zu arrangieren oder Info-Material anzufordern, besuchen Sie unsere Website oder rufen Sie uns unter nachstehender Nummer an.

Ab € 799,-*

xerox.com/verblueffend

081 0101 866

INNOVATE 06 MAK, Wien, 25.-26. April

XEROX®

Technology | Document Management | Consulting Services

*Bezieht sich auf eine Phaser 8500 AN-Konfiguration. Empfohlener Richtpreis ab € 799,- (zzgl. Mehrwertsteuer). **Ohne Papier. Der Xerox PagePack-Vertrag muss mit dem Händler vereinbart werden.

© 2006 XEROX CORPORATION. Alle Rechte vorbehalten. XEROX®, Phaser®, WorkCentre® und 'Xerox Colour. Farbe macht Sinn.' sind Warenzeichen der XEROX CORPORATION.

REBOOT

Trotz allen Selbstlobes ist Österreich noch immer ein Nachzügler in Sachen Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Jetzt haben wir es auch amtlich.

Conrad Gruber

Die EU-Kommission ist nicht dafür bekannt, bei Ermahnungen besonders glimpflich zu sein. In ihrem „Jahresfortschrittsbericht" im Jänner 2006 stellte sie fest, dass die aktuellen Maßnahmen zur Förderung von IKT in Österreich noch nicht ausreichend seien. Innovation, Forschung und Ausbildung müssten demnach forciert werden, um die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes nachhaltig abzusichern.

Dies veranlasste die durchaus trittfeste und durchsetzungsfähige zuständige EU-Kommissarin Viviane Reding, Österreich (zu unserer Verteidigung sei gesagt, auch andere EU-Staaten) zu ermahnen, seine IKT-Strategien rascher umzusetzen.

Jetzt wird man sehen müssen, wie Österreich reagiert. Zwar sind die Zeiten vorbei, als ein grantelnder Bundeskanzler Wolfgang Schüssel angesichts einer protestierenden Studentenmenge abschätzig von der „Internet-Generation" sprach, aber ganz so fortschrittlich, wie sich die konservative Regierung gibt, ist sie wohl nicht. So ist - um nur ein kleines Beispiel zu nennen - die Steuererleichterung für die Förderung eines privaten Internetanschlusses nach zwei Jahren wieder sang- und klanglos eingeschlafen.

In Österreich wurde der vom Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie beauftragte IKT-Masterplan im November 2005 präsentiert. Ziel der darin vorgeschlagenen 44 Einzelmaßnahmen ist es, IKT-Struktur flächendeckend auszubauen, die Nutzung von Breitband zu forcieren und Österreich so „einen Spitzenplatz in der Informationsgesellschaft" nachhaltig zu sichern. So weit, so gut.

Neuerdings hat sich auch Medien-Staats-Sekretär Franz Morak in die Diskussion eingeschalten. Seither hagelt es wieder Schlagwörter wie „Breitband für alle", „schnelles und unbürokratisches E-Government", „Alphabetisierung der digitalen Gesellschaft" und so weiter.

Es ist ja nicht so, dass Österreich mit seinen zuständigen Ministerialbeamten und allen entsprechenden Interessensgruppen nicht schon Zeit genug gehabt hätte, für diese „Alphabetisierung" zu sorgen. Hoffentlich bleibt es diesmal nicht mehr bei herzhaften politischen Sonntagsreden.

KTW verdoppelt Semiramis-Geschäft

KTW Software & Consulting konnte den Umsatz mit der Unternehmenssoftwarelösung Semiramis im Vergleich zum Vorjahr verdoppeln.

„Die Steigerung unseres Semiramis-Geschäfts um 101% zeigt uns, dass wir mit Semiramis auf das richtige Pferd gesetzt haben", freut sich Reinhold Karner, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der KTW Group. Damit macht das Semiramis-Geschäft mittlerweile den Hauptteil des Gesamtumsatzes der KTW Software & Consulting aus.

Die positive Geschäftsentwicklung mit Semiramis spiegelt sich auch im Jahresergebnis der C.I.S. Cross Industrie Software AG mit Sitz in Hannover, Deutschland, wider: Der Hersteller von Semiramis, der wie die KTW Teil der KTW Group ist, erzielte im Jahr 2005 ein Umsatzwachstum von 73%.

„Wir werden auch 2006 weiter expandieren und unsere ganze Kraft auf ein organisches, aber dynamisches Wachstum legen." - **Reinhold Karner**, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der KTW Group

Auch 2006 soll das dynamische Wachstum vorangehen. Auf der CeBIT wird die neue Version 4.2 vorgestellt. Im Jahr 2006 feiert KTW ihr 20-jähriges Firmen-Jubiläum.

Karriere

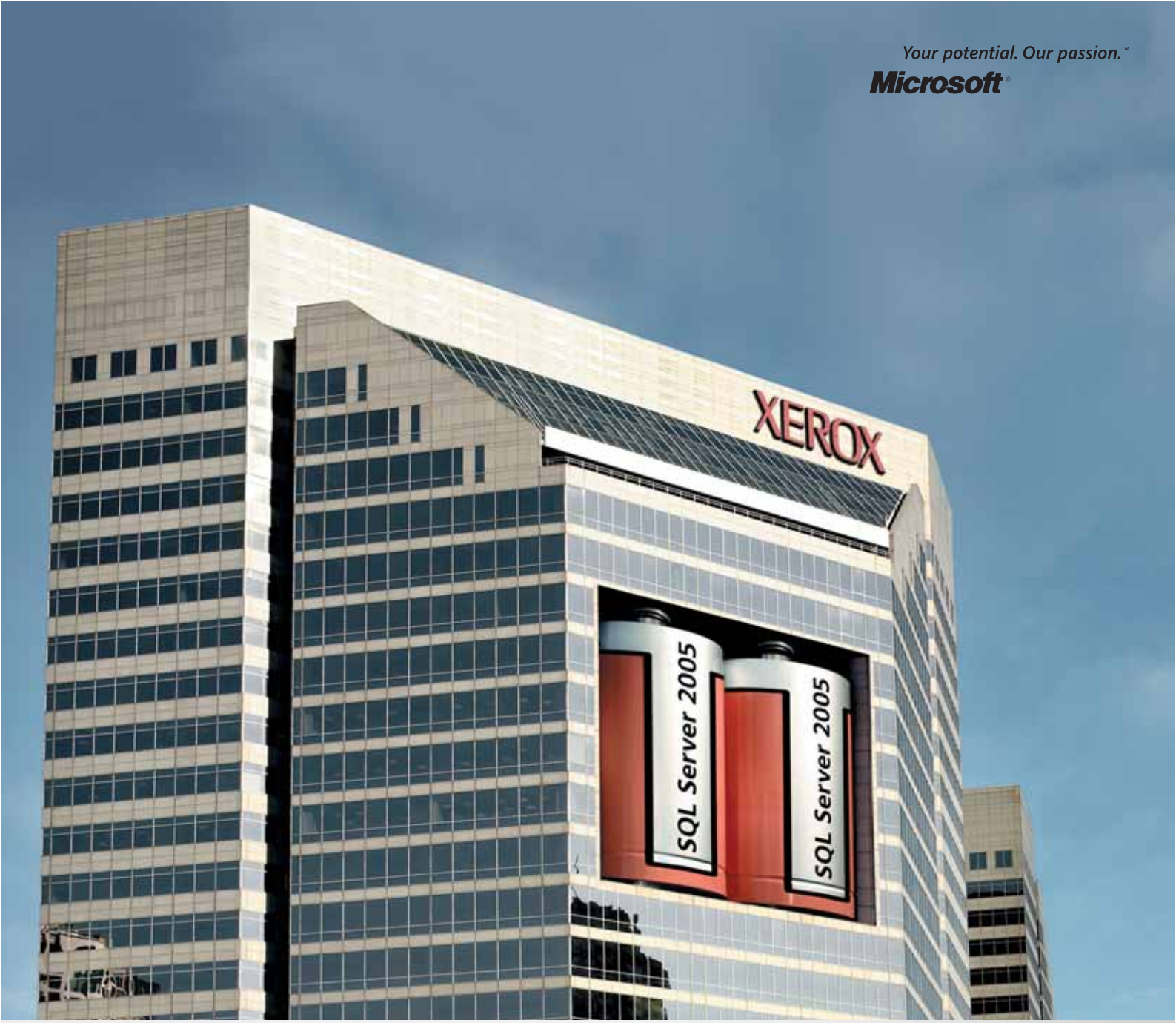
Robert Gerstbauer, 38, wurde mit der Leitung der Marketingabteilung für den gesamten Bereich Consumer Products bei der Sony Austria GmbH betraut. Er berichtet in dieser Funktion direkt an Howard Marsh, Managing Director bzw. Geschäftsführer bei Sony Austria, der die Marketing-Agenden zuletzt interimistisch selbst wahrgenommen hatte.

Markus Breyer, 36, übernimmt die Leitung des Public Sectors bei Microsoft Österreich und wurde zudem in die Geschäftsleitung berufen. Breyer kam 2002 im Zuge der Übernahme von Navision zu Microsoft und leitete zuletzt den Geschäftsbereich Microsoft Business Solutions.

Ebenfalls neu in der Microsoft Geschäftsleitung: **Harald Leitenmüller**, 40. Er wurde zum Leiter der Developer & Platform Group bestellt. Harald Leitenmüller ist bereits seit fünf Jahren bei Microsoft Österreich und war zuletzt als Business Development Manager tätig.

Harald Mach, 36, übernimmt die Geschäftsleitung für Vertrieb und Marketing bei Actebis Computerhandels GmbH. Mach wechselt von der Anixter Austria GmbH zu Actebis. Der bisherige Geschäftsführer, Gerald Maier, 44, stellt sich nach fünf Jahren in der Actebis-Gruppe neuen Herausforderungen.

Rainer Sauer, 50, übernimmt ab April 2006 die Position des CEO der OKI Europe Ltd. Zunächst zeichnet er mit Andrew Montgomery, 65, während einer Übergangsphase bis zum Herbst gemeinsam verantwortlich für die OKI-Führung in Europa. Sauer war zuletzt Geschäftsführer der OKI Systems (Deutschland) GmbH sowie Regional Vice President Europe.


Your potential. Our passion.™
Microsoft®

Wie bewältigt man 7 Millionen Transaktionen am Tag?
Mit Microsoft SQL Server 2005!

Xerox Global Services hält Millionen von Geräten für seine Kunden am Laufen. Mit dem neuen SQL Server 2005 64-bit System, das auf Windows Server 2003 läuft und 99.999% uptime liefert. Wie, erfahren Sie unter **microsoft.com/bigdata**

© 2005 Microsoft Corporation. All rights reserved. Microsoft, the Windows logo, Windows Server, Windows Server System, and "Your potential. Our passion." are either trademarks or registered trademarks of Microsoft Corporation in the United States and/or other countries. XEROX® is a trademark of XEROX CORPORATION.

Microsoft® Windows Server System™

CeBIT 2006: Rund 6.300 Aussteller

Die Deutsche Messe AG erwartet vom 9. bis 15. März zur CeBIT 2006 in Hannover rund 6.300 Aussteller aus etwa 70 Ländern.

Die CeBIT wird auch heuer wieder die gewohnten Superlativen pflegen: etwa 30 Sonderpräsentationen, 800 Vortragsveranstaltungen, rund 6.300 Aussteller, eine halbe Million Besucher. Dabei sollen Faktoren wie Wissensvermittlung und Networking im Mittelpunkt stehen, so der Veranstalter.

Wieder hohe Auslandsbeteiligung

Besonders herausgestrichen wird auch die Internationalität dieses jährlichen Mega-Events der IKT-Branche: über 3.000 Aussteller haben sich direkt aus dem Ausland angemeldet, an die 180.000 ausländische Besucher werden erwartet.

Allein aus der Region Asien/Pazifik werden mehr als 1.700 Aussteller erwartet. Das ist ein weiteres Plus gegenüber dem Vorjahr, während die Beteiligungen aus den Wachstumsregionen in Ost- und Mitteleuropa mit mehr als 200 Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr etwa konstant geblieben ist. Insgesamt werden rund 300.000m² Ausstellungsfläche belegt. Zu den Neuanmeldungen und CeBIT-Rückkehrern gehören heuer unter anderem LM Ericsson, Emerson Networks, Gazprom, die Metrogroup, Netgear, Vestel Foreign Trade und ZTE.

Konvergenz als Trend

Bei den Trends wird sicher ein Thema im Vordergrund stehen: das Zusammenwachsen von digitalen Lösungen für Arbeit und Freizeit, angefangen von Software und Geräten für das Business über Kommunikationslösungen für Home und Office bis zum Digital Lifestyle. Damit trägt die Messe der zunehmenden Konvergenz der Märkte Rechnung, denn Informations- und Kommunikationstechnik verschmelzen sowohl mit Consumer Electronics als auch mit Verkehrstelematik und Logistik.

Schwerpunkte

Erklärtes Ziel des Veranstalters ist es, für aktuelle Themen Raum zu schaffen. Neben dem flächendeckenden Komplettangebot stehen immer mehr nutzenorientierte Themenschauen auf dem Programm. Jeder der CeBIT-Schwerpunktbereiche wartet mit Foren, Sonderveranstaltungen und Top-Themen auf, die zum Wissenstransfer und vor allem zur Stärkung der Communitys beitragen.

Im Bereich „Business Processes" sind dies beispielsweise die Präsentationen zu RFID und Security. Highlights im Segment „Digital Equipment & Systems" sind die Themen HDTV sowie Personal and Mobile Storage. Der Bereich „Communications" lockt unter anderem mit den Sonderpräsentationen VoIP@CeBIT und der WLAN-World. Highlight in diesem Schwerpunkt sind die Themen „Telematik, Navigation und Logistik" sowie Handy-TV. Weitere nutzenorientierte Lösungen bieten die Veranstaltung „Bank-Finanz-Systeme" im Segment „Banking & Finance", die Präsentation „Geoinformationssysteme" und der Bereich E-Health im „Public Sector Parc" sowie das Diskussionsforum „future talk" im „future parc".

Einen besonderen Akzent legt die CeBIT auf die Ansprache des Mittelstands: mit einem neu gestalteten Forum in Halle 5, einer ganzjährig „geöffneten" Website (www.cebit-mittelstand.de), der Sonderpräsentation „CeBIT Business Solutions", spezifischen Angeboten der Aussteller und Vortragsveranstaltungen in allen Messe-Schwerpunkten. Neu ist die eigenständige Veranstaltung „Digital Living" in Halle 27. Hier werden CE-Lösungen zum Anfassen und Ausprobieren gezeigt. Angesprochen werden sollen Handel und der technikbegeisterte Nutzer. ❑

CeBIT: Österreichische Aussteller

Aqipa - Halle 1, Stand A57
bun-J - Halle 11, Stand C20
Cool Tool - Halle 5, Stand E71
do-kro - Halle 6, Stand A32
ekey biometric systems - Halle 7, Stand A58
Emporia Telecom - Halle 12, Stand A54
GBS Geldbearbeitungssysteme - Halle 17, Stand D40
Gericom - Halle 2, Stand C11
GoMonkey - Halle 1, Stand A90
Heftter Officetech - Halle 1, Stand E01
Icodex Software - Halle 1, Stand F61
Identec - Halle 6, Stand H52
ISIS Papyrus - Halle 1, Stand K100
ITcompany - Halle 6, Stand A32
Keba- Halle 17, Stand D23
Keymile- Halle 12, Stand C66
Kienzl KEG - Halle 9, Stand B29
KTW Software & Consulting - Halle 3, Stand C26
Logico Smartcard Solutions - Halle 7, Stand A42
mCubed - Halle 24, Stand A09
Mesonic - Halle 5, Stand F18
OSST Otto Security & Software - Halle 4, Stand A38
Philips Austria - Halle 6, Stand E50
phion - Halle 7, Stand B28
Salzburger Banken Software - Halle 17, Stand D47
Semapedia.org - Halle 1, Stand A90
Siemens Program and System - Halle 7, Stand A42
Tricon Consulting - Halle 6, Stand E50
trosoft - Halle 7, Stand D22, (7E)
UC4 Software - Halle 4, Stand D12
Universal Laser Systems - Halle 25, Stand B74
URBAN TOOL - Halle 11, Stand B02/2

SIE WOLLEN MEHR VOM NETZWERK?

SIE BEKOMMEN MEHR.

ProCurve Networking von HP. Immer mehr Unternehmen bekommen immer mehr von uns.

MEHR WERT. Unsere Lösungen kosten weniger. Viel weniger.

MEHR SICHERHEIT. Potenzielle Eindringlinge werden von unseren Produkten sofort aufgespürt — lange bevor sie das Herzstück Ihres Netzwerkes erreichen.

MEHR OFFENHEIT. Wir sind interoperabel. Sie merken's an der einfachen Integration.

MEHR INTELLIGENZ. Verwalten Sie Ihr Netzwerk vom Herzstück aus. Und kontrollieren Sie es bis in die Peripherie.

MEHR SUPPORT. Wir bieten Support, der weit über Industriestandards hinausgeht. Und Garantien, die ein Leben lang halten.*

MEHR ZUVERLÄSSIGKEIT. Wir testen rücksichtslos. Und produzieren mit größter Sorgfalt.

MEHR ERFAHRUNG. Und das alles machen wir schon seit 25 Jahren.

hp invent

Erfahren Sie jetzt mehr über ProCurve Netzwerk- und Sicherheitslösungen unter **www.hp.com/at/procurve17**

ProCurve Networking
HP Innovation

*Für ausgewählte Produkte, solange sie sich in Ihrem Besitz befinden.

© 2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P.

ITnT: Reges Interesse am MONITOR-Stand

MONITOR stellte heuer das Thema ERP in den Mittelpunkt, was für regen Besuch am MONITOR-Stand sorgte.

Auf dem MONITOR-Stand 0102 sorgte neben den MONITOR-Printprodukten die ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) für Österreich und das Thema „ERP im Mittelstand" für reges Interesse. Mag. Christoph Weiss beriet alle drei Messetage Interessierte über die Studie und gab in seinem Vortrag in der Key Note Area am 16.2. einen Einblick in die Ergebnisse der ERP-Z 2005 und einen Ausblick auf die im Jänner gestartete Erhebung für die ERP-Z 2006.

Im Anschluss diskutieren unter der Leitung von MONITOR-Chefredakteurs Dipl.-Ing. Rüdiger Maier eine Stunde lang vor den gut gefüllten Besucherreihen Sabine Fleischmann (Microsoft, Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortlich für den Geschäftsbereich Klein- und Mittelbetriebe), Dr. Andreas Muther (SAP, Leiter Mittelstand), Markus Neumayr (Geschäftsführer Ramsauer & Stürmer), Helmuth Rath (Geschäftsführer proALPHA Software Austria) und Mag. Christoph Weiss (i2s consulting Österreich; ERP-Z Österreich). Unter dem Übertitel „ERP im Mittelstand einführen - Best Practices der ERP-Anbieter" spannte sich die Diskussion von den treibenden Kräften für die Anschaffung eines ERP-Systems, über die besonderen Anforderungen des Mittelstands, die Branchenorientierung der verschiedenen ERP-Systeme bis hin zu den unterschiedlichen Vertriebsmodellen der Anbieter.

Nach der Diskussion stand neben Christoph Weiss auch Dr. Eric Scherer, der „Erfinder" der im gesamten deutschsprachigen Raum durchgeführten ERP-Z, am

Die Teilnehmer an der MONITOR-ERP-Diskussion bei der ITnT (v.l.n.r.): C. Weiss, H. Rath, A. Muther, S. Fleischmann, M. Neumayr (Bild: R. Handl)

MONITOR-Stand Rede und Antwort. Darüber hinaus informierte der zweite ERP-Z-Kooperationspartner Dr. Karsten Sontow (Trovarit) über die Studie und gab Einblick in die Software-Auswahl-Datenbank IT-Matchmaker, die die Vorauswahl von Business-Software unterstützt und nun auch in Österreich vermehrt zum Einsatz kommen soll.

Die Erhebungen für die ERP-Z 2006 sind bereits angelaufen. MONITOR wird in seiner Ausgabe 6 (Erscheinungstermin: 7.6.) ausführlich und exklusiv über die Ergebnisse berichten. *(mai)*

Bewegte Zeiten

Der ERP-Markt in Österreich kommt immer mehr in Bewegung. Eine große Schar von Anbietern tummelte sich auf der diesjährigen ITnT in Wien, darunter auch einige Anbieter, die diese Präsenz für ihren Markteintritt in Österreich nutzen wollten. Zahlreiche große, aber noch mehr kleinere Anbieter kämpfen um Kunden, vor allem im Mittelstand. Dabei ist zu beobachten, dass die meisten ERP-Anbieter bei den Interessenten gar nicht bekannt sind. Auf der Messe haben auch einige namhafte Anbieter gefehlt, diese wollen aber im nächsten Jahr dabei sein. Interessant ist, dass neue Anbieter, vor allem aus Deutschland, in Österreich Fuß fassen wollen. Dies geht so weit, dass ein Anbieter ohne große Werbung im Vorfeld sich auf der ITnT erstmals präsentierte.

Die Anbieter sind sehr optimistisch für 2006. Das Jahr hat gut begonnen, viele konnten bereits Abschlüsse im hart umkämpften Mittelstand im Jänner vermelden. Gerade der Mittelstand benötigt ERP-Investitionen für Innovationen in den Geschäftsprozessen, zum Wachstum, wegen des wachsenden Kostendrucks und zur Verbesserung der Prozesse. Dabei ist zu beobachten, dass „billige" Gesamtlösungen - häufig verpackt als Fixpreispakete - vor allem von den weltweit agierenden Anbietern angepriesen werden, die sich in Zukunft auf die Systementwicklung konzentrieren wollen und den Vertrieb und die Implementierung lokalen Partnern überlassen.

Die angesprochene Bewegung am Markt spiegelt sich auch in der positiven Einstellung und Unterstützung vieler ERP-Anbieter bei der diesjährigen ERP-Zufriedenheitsstudie wieder. Die ERP-Anbieter wollen sich dem Vergleich stellen: Wir werden

Mag. **Christoph Weiss** (i2s Österreich) bei der Präsentation der ERP-Z 2005 auf der ITnT (Bild: R. Handl)

sehr bald sehen, wie sie sich bei der ERP-Z 2006 positionieren können.

Mein TIPP: Machen Sie als Anwender mit bei der ERP-Zufriedenheitsstudie 2006 und ermöglichen Sie damit sich selbst und allen Interessierten einen tieferen Einblick in den heimischen ERP-Markt.

Weitere Informationen finden Sie unter www.erp-z.at.
Mag. Christoph Weiss
weiss@i2s-consulting.com

ITnT: Rund 15.600 Besucher

Die zweite Ausgabe der ITnT versammelte laut Schlussbericht des Veranstalters 293 Aussteller und 15.600 Fachbesucher in der Halle A des neuen Wiener Messezentrums.

Dominik Troger

Großer Andrang am MONITOR-ITnT-Stand

Schon anhand der Standbauten, die deutlich in die Höhe strebten, zeigte sich das wiedergewonnene Selbstvertrauen der österreichischen IKT-Branche in Sachen Fachmesse. Die Statistik für 2006 weist nahezu 100 Aussteller mehr aus als im Vorjahr und um 15% mehr Fachbesucher. Interessant war auch die zunehmende internationale Beteiligung: Aussteller aus Deutschland, der Schweiz, den USA, Polen, Rumänien und aus Korea waren vertreten.

Dass bei solchem Ergebnis der Messeorganisator Reed Exhibitions Messe Wien rundum positive Bilanz zieht, verwundert nicht. „Die konsequente Positionierung als Fachmesse wurde von Ausstellern und Besuchern honoriert", freut sich Matthias Limbeck, themenverantwortlicher Geschäftsführer bei Veranstalter Reed Exhibitions Messe Wien.

Auch von Seiten der Aussteller wurde die Messe recht positiv gesehen, das Statement von Peter Huber, Leiter Marketing bei Konica Minolta Business Solutions Austria, mag hier als Beispiel für viele gelten: „Wir sind froh, dass wir dabei gewesen sind." Für 2007 strebt Limbeck eine weitere Steigerung der Anzahl an Ausstellern und Besuchern an, insbesondere soll die Drehscheibenfunktion zu den CEE-Ländern ausgebaut werden. Ein Vorhaben, das beispielsweise Harald Baumgarten, Country Manager Österreich bei Network Appliance, gefallen wird, der sich nach der Messe über die geringe Akzeptanz bei Besuchern aus den südosteuropäischen Ländern enttäuscht gezeigt hatte - bei grundsätzlich positivem „Messefeeling".

Die ITnT wird nun auf Tour in die Bundesländer gehen. Als Stationen wurden das Design Center Linz (20. April) und das Messezentrum Graz (25. April) fixiert. Ein Teil der Aussteller, die in Wien präsent waren, wird sich auch an den Bundesländer-Veranstaltungen beteiligen, ergänzt durch lokale IT- und Telekommunikationsunternehmen.

Für 2007 wurde noch kein offizieller Messetermin veröffentlicht. Die Messeleitung überlegt eine Vorverlegung auf Ende Jänner, um den gestaffelten Energieferien auszuweichen. Was für das Besucheraufkommen hilfreich sein könnte, stimmte die Aussteller eher skeptisch wie in Standgesprächen zu erfahren war: Nach Weihnachten und Neujahr wäre die Vorbereitungszeit äußerst knapp bemessen. ❑

Powering the Participation Age Tour

Kommen Sie am 4. APRIL 2006 zu uns in die Wiener Urania - Erleben Sie unsere Vision

Informative Präsentationen von John Fowler – Sun Executive Vice President, Network Systems, Martin Häring – Sun Director Marketing South & East EMEA, Bernhard Isemann, Geschäftsführer von Sun Österreich, u.v.m., werden Ihnen zeigen, wie auch Sie Ihr Unternehmen mit der Vision und den Innovationen von Sun noch erfolgreicher machen können. SONY Austria, Stadt Wien und IT-Austria präsentieren dazu praxisorientierte Lösungen.

Come Together

Sun hat sich von Anfang an auf die Entwicklung innovativer technischer Lösungen für die Herausforderungen spezialisiert, die Ihr Unternehmen tagtäglich bewältigen muss. Mit dem neuen Solaris Enterprise System haben wir jetzt Pionierarbeit für gratis verfügbare Software und Open Source geleistet. Dadurch engagieren wir uns noch stärker für die Vernetzung der Menschen und Innovationen mit dem Ziel, Barrieren aus dem Weg zu räumen und die digitale Spaltung der Welt zu überbrücken.

Sun, bringing people together from around the world by building on a foundation of open communities.

ANMELDUNG: www.sun.at

Für Fragen steht Ihnen Herr Alexander Kepte gerne unter email: alexander.kepte@sun.com oder unter +43 1 60 563 11833 zur Verfoügung.

ORT: Wiener URANIA
1010 Wien, Uraniastrasse 1
DATUM: 4. April 2006
UHRZEIT: ab 9.00 Uhr

SAP Österreich 2006: Alles Mittelstand

2005 konnte SAP Österreich insgesamt 148 Neukunden gewinnen. Der Großteil kommt aus dem Mittelstand.

„Bisher haben wir immer von der Mittelstands-Initiative von SAP gesprochen. Ab sofort sprechen wir von einer Mittelstands-Offensive." - **Wolfgang Schuckert**, Managing Director, SAP Österreich

Über 1.000 Unternehmen in Österreich setzen inzwischen auf SAP-Software. SAP Österreich konnte im Geschäftsjahr 2005 den Umsatz um 4% auf rund 127,4 Mio. Euro steigern. Vor allem das Mittelstandssegment soll auch 2006 kräftig weiter wachsen. Mit 1.1.2006 hat die neue Business Unit „Mittelstand" offiziell ihre Tätigkeit aufgenommen. Ziel ist es, mit einem adaptierten Vertriebsmodell im Bereich der KMUs künftig eine noch größere Marktabdeckung zu erreichen und den Umsatz mit mittelständischen Unternehmen weiter anzukurbeln. „Wir möchten bis 2010 eine wesentlich größere Marktabdeckung im Mittelstand als bisher erreichen. Durch Vertriebspartner mit entsprechendem Know-how rechnen wir uns gute Chancen aus. Diese gilt es bestmöglich zu unterstützen. Das werden wir mit einem wesentlich erweiterten Partner-Programm machen", so Wolfgang Schuckert, Managing Director von SAP Österreich.

Aus Naviconsult wird NAVAX

Der österreichische ERP-Spezialist Naviconsult hat sich einen neuen Namen gegeben.

„Wir haben einen kurzen, prägnanten Namen gesucht." - **Oliver Krizek**, CEO NAVAX

Die Marke NAVAX symbolisiert die beiden Standbeine des Unternehmens: Microsoft Business Solutions Dynamics Nav (vormals Navision) und Microsoft Business Solutions Dynamics Ax (vormals Axapta). Naviconsult ist 1998 als Navisionspezialist gestartet. Für die CRM-Schiene von Microsoft wird ein neues Unternehmen gegründet, die NAVAX4relation.

Für Oliver Krizek, CEO NAVAX, unterstreicht der neue Brand „die positive Unternehmensentwicklung und zeigt deutlich unsere Kernkompetenzen. In den letzten Jahren haben wir uns verstärkt mit internationalen Projekten in der Branche einen Namen gemacht. Daher ist für unser zukünftiges Wachstum eine Abgrenzung zu den weltweit bestehenden Naviconsult-Unternehmen unumgänglich."

UC4 Software mit Rekordergebnis

Umsatzwachstum von 29%

UC4 Software hat laut eigenen Angaben 2005 das beste Ergebnis der nunmehr 20-jährigen Firmengeschichte erzielt. Das in Wolfsgraben bei Wien beheimatete Unternehmen steigerte seinen Umsatz um 29% auf insgesamt 24,8 Mio. Euro (2004: 19,2 Mio. Euro).

Allein 92 Neukunden und der Trend zu immer größeren Auftragsvolumen stimmen UC4 optimistisch für 2006: Der Umsatz pro Kunde konnte verglichen mit dem Jahr davor um 54% gesteigert werden.

Im heiß umkämpften deutschen Markt konnten insgesamt 22 Neukunden gewonnen und ein Lizenzzuwachs von 52% erzielt werden.

Die seit zwei Jahren bestehende US-Niederlassung gewann zahlreiche Unternehmen und realisierte so einige bedeutende Großprojekte.

Karriere

Andreas Bakany, 44, ist neuer Geschäftsführer der Syscom Netzwerkinstallationen und Handel mit Systemkomponenten GmbH. Bakany zeichnet in dieser Funktion für Finanzen, Controlling sowie Personal im Unternehmen verantwortlich. Bakany war zuletzt kaufmännischer Geschäftsführers bei der Tenovis GmbH.

Ing. **Igor Marinkovic**, 37, wurde zum Geschäftsführer der Syscom Netzwerkinstallationen und Handel mit Systemkomponenten GmbH bestellt. Sein primärer Verantwortungsbereich liegt im Vertrieb sowie in der Produktentwicklung der Syscom-Lösungen.

Ing. DI (FH)**Dietmar Pucher**, 34, verstärkt die erweiterte Geschäftsführung der Syscom Netzwerkinstallationen und Handel mit Systemkomponenten GmbH als Prokurist. Sein primärer Verantwortungsbereich liegt im Vertrieb der Syscom-Gesamtbanklösungen.

Brigitte Naylor-Aumayer wurde zur neuen Leiterin der Abteilung „Marketing & Kommunikation" von SAS Austria bestellt. Sie übernimmt die Verantwortung für sämtliche Marketingagenden sowie die externe und interne Kommunikation des Business-Intelligence-Spezialisten. Zugleich wurde sie als erstes weibliches Mitglied in das Management-Team von SAS Austria berufen.

Christoph Band, 41, wurde zum neuen Partner Manager bei Sun Microsystems ernannt. Nach achtjähriger Tätigkeit bei Cisco Systems Austria als Territory und Channel Account Manager übernimmt Band nun diese verantwortungsvolle Tätigkeit bei Sun.

BPM SOA Workflow EAI ECM Web Services DMS
Holen Sie sich das notwendige Handwerkszeug!
Profitieren Sie von aktuellen Umsetzungsbeispielen.
software AG THE XML COMPANY
conex conference & exhibition
www.conex.co.at
Geschäftsprozesse 06
28./29. Mai 2006, Wien
Partner
enalog business solutions
EPO Consulting
MAGIC
www.magicsoftware.com
- SOA - Was bedeutet der IT-Hype 2006 für Ihr Unternehmen?
- Wie Sie mit ECM und BPM Basel II und SOX meistern
- Business Integration - Lösungen für integrierte Prozesse und Anwendungen
Ansprechpartner: Inhaltliche Beteiligung: michael.ghezzo@conex.co.at, Ausstellung/Partnerschaft: laketic@conex.co.at

Forum Geschäftsprozesse

Das Thema „Prozessoptimierung" beschäftigt derzeit viele Unternehmen intensiv. Die CONEX-Veranstaltung „Forum Geschäftsprozesse 2006" fasst am 29. und 30. Mai 2006 aktuelle Strategien, Technologien und Praxisbeispiele zusammen.

Nur wer schnell und effektiv auf Kundenbedürfnisse reagieren kann, bleibt in wettbewerbsintensiven Zeiten im Geschäft. Dies gilt für die fertigende Industrie genauso, wie für die Versicherungs- und Telekombranche. Voraussetzung dafür ist ein hoher Integrationsgrad der IT-Systeme, sodass die Trennung von Frontoffice- und Backoffice-Funktionalität durchaus an Bedeutung verliert.

Daneben kommt der Druck zur Beschäftigung mit den eigenen Prozessen auch aus dem Bereich Compliance. Viele Regelwerke stellen enorme Anforderungen an den Umgang mit Daten und Dokumenten und fordern damit die IT-Infrastruktur von Unternehmen. „Die unter Basel II und Solvency II definierten Richtlinien zwingen z. B. Banken oder Versicherungen nicht, Enterprise Content Management einzuführen, aber ich sehe kaum eine Alternative", betont Erwin Stern von enalog die Bedeutung von Tools für die elektronische Prozessunterstützung.

Dass Prozessoptimierung nicht halbherzig betrieben werden sollte, betont Werner Kroiss von EPO Consulting: „Prozessoptimierung betrifft das ganze Unternehmen. Einzelne Abteilungen zu optimieren, zeigt nur kurzfristig positive Ergebnisse. Dagegen betrachtet der strategische Ansatz einer Prozessoptimierung jeden Prozess von seiner Entstehung bis zu seinem Abschluss."

Die technologische Entwicklung liefert nun einen weiteren Anstoß zur Prozessoptimierung. Technologien wie XML und Webservices erlauben (unternehmensübergreifende) Integration zu niedrigeren Kosten und mit höherer Flexibilität als etablierte Enterprise Application Integration (EAI) Tools und klassische EDI-Anwendungen.

Der aktuelle Trend in der Softwareentwicklung heißt nun Service Oriented Architecture (SOA). „Geschäftsprozesse sind heute keine statischen, über Jahre hinweg konstanten Abläufe mehr. Sie bestehen deshalb idealer Weise aus elementaren Grundbausteinen, die flexibel zusammengesetzt werden", erklärt Stephan Romeder von Magic Software die Bedeutung von SOA für die Geschäftsprozessoptimierung.

Christoph Strnadl, Integrationsexperte der Software AG, beschreibt bildhaft die Funktionsweise der Serviceorientierung in der Softwareentwicklung: „Als Vorbild für die SOA kann die Automobilindustrie dienen: hier hat sich der Plattformgedanke längst durchgesetzt. Die Hersteller haben zentrale Komponenten identifiziert, die sich - gegebenenfalls leicht angepasst - immer wieder in neuen Fahrzeugmodellen verwenden lassen. Ein vergleichbares Ziel verfolgen Organisationen, die eine SOA implementieren möchten." Da jedoch der Aufwand beim Umsetzen von SOA noch schwer abschätzbar ist, sind derzeit erst wenige tatsächlich mit SOA-Projekten befasst.

„Als Vorbild für die SOA kann die Automobilindustrie dienen: Hier hat sich der Plattformgedanke längst durchgesetzt." - **Christoph Strnadl**, Software AG

Das Forum Geschäftsprozesse 2006 greift umfassend die aktuellen Themen rund um die elektronische Unterstützung von Prozessen auf und bietet zahlreiche Praxisbeispiele zu BPM, ECM, SOA und Compliance. Informationen unter www.conex.co.at oder E-Mail strassl@conex.co.at

7. CRM-Jahrestagung: CRM in der Praxis

Die 7. CRM-Jahrestagung am 4. und 5. April 2006 in Wien beschäftigt sich mit aktuellen Trends und Entwicklungen im Customer Relationship Management (CRM).

Helmut Blocher, Business Circle Geschäftsführer und Veranstalter, weiß um die Relevanz des Themas: „Eigentlich ist CRM das ideale Management-Instrument zur Umsetzung eines ganzheitlichen Ansatzes für Markt- und Kundenstrategien. Die heurige Jahrestagung beschäftigt sich von der Strategieentwicklung bis zu den besten Praxisbeispielen mit allen essenziellen CRM-Aspekten. Ziel der Tagung ist es, neue Denkanstöße zu geben und gleichzeitig auf Herausforderungen bei der Umsetzung hinzuweisen."

Ein Kernstück der Veranstaltung sind die Vorträge internationaler Unternehmen (u. a. Baumax, Generali, Postbank, Salzburg AG), die Customer Relationship Management erfolgreich in der Praxis nutzen. Insbesondere sind auch die Gewinner des CRM Best Practice Awards der letzten drei Jahre vertreten. Im Fokus stehen brennende Fragen rund um CRM-Prozesse, Kundenwert und -lebenszyklus, Segmentierung, Kundenbindungssysteme, Prozessgestaltung und ROI-Faktoren. Zu diesen Themen referieren und diskutieren führende Experten und Praktiker im deutschsprachigen Raum, wie u. a. Prof. Dr. Reinhold Rapp (Cranfield University), Erich Harsch (dm-drogerie markt) und Martin Nitsche (Proximitx Consulting).

Die Veranstaltung wird begleitet von einem Aufbau-Seminar „Basiswissen für CRM-Projekte" am 3. April sowie einem Spezial-Seminar „Prozesswissen für CRM" am 6. und 7. April. Als besondere Neuerung wird dieses Mal am 26. April Reinhold Rapp Aspekte des Relationship Marketings als entscheidendem Element der marktorientierten Unternehmensführung behandeln.

Helmut Blocher, Projektleiter der CRM-Jahrestagung und Partner bei Business Circle

7. Jahrestagung Customer Relationship Management
CRM in der Praxis

Best Practice und Know-how von führenden Unternehmen:
Baumax, debitel, dm-drogerie markt, Generali Gruppe Austria, Imparat Farbwerk, Isabellenhütte Heusler, Salzburg AG, Schering Austria, Suzuki

4./5. April 2006, Vienna Penta Renaissance Hotel
Preis: EUR 1.290,- + 20 % MWSt.
Weitere Informationen unter www.businesscircle.at
Kontakt: info@businesscircle.at

Zufriedene Kunden durch CRM-Applikationen

Kostenoptimierte Neukundenakquisition und längerfristige Kundenbindung sind heute ohne effiziente CRM-Lösungen undenkbar geworden.

CRM ist die zentrale Datendrehscheibe für erfolgreichen Verkauf und Vertrieb, egal ob es um endkundengerichtete Direct-Marketing-Aktionen geht, oder um die Performance-Steigerung und Prozessverbesserung in der Händlerkommunikation und -betreuung.

Telekom Austria ist mit ihrer 100%-Tochter world-direct eBusiness Solutions seit Jahren erfolgreich im CRM-Marktsegment tätig. Ein Paradebeispiel für den kosteneffizienten Einsatz einer CRM-Lösung ist Suzuki Austria. Hier wurde 2004 die Software Microsoft CRM in der Version 1.2 implementiert, die sich sofort als Turbo für das Direct Marketing erwies. Durch exakte Adressenpflege konnte der internationale Autohersteller in Österreich einen hohen Prozentsatz des Budgets für Direct Marketing einsparen und anstatt bislang ein bis zwei Mailing-Aktionen pro Jahr vier bis sechs abwickeln.

Mit dem Einsatz der Komponente Cisco CRM Connector konnte der Cisco Call Manager (VoIP) in das Microsoft-CRM-System integriert werden - übrigens zum ersten Mal überhaupt in Europa. Damit hat die Kommunikation mit Kunden und Händlern noch einmal um einen Quantensprung in der Qualität gewonnen.

Höchste Flexibilität gegenüber Schnittstellen von Fremdsystemen, Automatisierung von Workflows und die Anbindung mobiler Devices sorgen bei der Suzuki-Austria-CRM-Lösung für überzeugende Resultate - sowohl im Bereich Kundenbindung als auch in der Gewinnung von Neukunden. Mit dem bereits erfolgten Upgrade auf die aktuelle Version Microsoft Dynamics CRM 3.0 hat das System erneut an Qualität und Funktionalität zugelegt. Besonderes Augenmerk wird derzeit auf die Prozesskostenoptimierung (Prospektanfragen über Web), die Customer-Self-Provisioning Angebote (Fragebogen, Gewinnspiele) und die Ausweitung der Customer Touch Points gerichtet.

Mario Raunig, Business Consultant bei world-direct.at, wird das CRM Modell von Suzuki Austria auf der CRM-Jahrestagung gemeinsam mit Gerhard Erber, ICT Manager bei Suzuki Austria, dem interessierten Fachpublikum im Detail vorstellen.

BUSINESS CIRCLE Konferenzen und Seminare

CRM in der Praxis

7. Jahrestagung Customer Relationship Management am 4./5. April 2006, Wien

Best Practice → Know-how von diesen führenden Unternehmen:

baumax • debitel • dm-drogerie markt • Generali Gruppe Austria • Imparat Farbwerk • Isabellenhütte Heusler • Salzburg AG • Schering Austria • Suzuki

3. April 2006 Aufbau-Seminar: Basiswissen für CRM-Projekte - Martin Nitsche

6./7. April 2006 Spezial-Seminar: Prozesswissen für CRM - Dr. Michael Schröder

26. April 2006 Spezial-Seminar: Relationship Marketing - Prof. Dr. Reinhold Rapp

Partner: Active Information Concept, CAS Software, IDS Scheer, Logo, Loyaltix Consulting, netragon, one, Post AG, Schober Information Group, Siemens Business Services, Softlab, Telekom Austria

Medienpartner: monitor

Kontakt: Business Circle, www.businesscircle.at, Fax: +43 / 1 / 522 58 20-18
Heiko Hofmann, hofmann@businesscircle.at, Tel: +43 / 1 / 522 58 20-30

IT-Gold für Österreich

Der heuer zum zweiten Mal vergebene BestPractice-IT Award International geht an das österreichische Unternehmen Häusermann. Die Preisverleihung findet im Rahmen der CeBIT am Freitag, 10. März, Halle 5, Forum CeBIT Mittelstand, 14.00 - 15.00 Uhr statt! Kommen Sie hin und feiern Sie mit!

Die Firma Häusermann mit dem IT-Leiter **Horst Huber** gewinnt den internationalen Best-Practice-ITAward, der am 10. März zwischen 14.00 und 15.00 Uhr auf der Cebit überreicht werden wird.

Gegen schärfste internationale Konkurrenz konnte sich das IT-Projekt des Waldviertler Unternehmens Häusermann GmbH durchsetzen und gewann den mit 7.500 Euro dotierten internationalen BestPractice-IT Award, der von der G+F Verlags- und Beratungs-GmbH im Rahmen der CeBIT am Freitag, 10. März, 14.00 -15.00 Uhr, vergeben wird.

MONITOR ist für Österreich der exklusive Medienpartner, Chefredakteur Rüdiger Maier war auch Mitglied der Jury. „Wir gratulieren der Firma Häusermann aus Gars am Kamp und insbesonders dem IT-Leiter Horst Huber zum herausragenden IT-Projekt.

MONITOR ist stolz, die europaweite Initiative BestPractice-IT als Medienpartner unterstützen zu dürfen und damit die hervorragenden IT-Lösungen österreichischer Unternehmen auf der internationalen Bühne der CeBIT entsprechend zur Geltung bringen zu können“, so Maier.

Die Häusermann GmbH ist mit 164 Mitarbeitern ein mittelständisches Industrieunternehmen in der Elektronik-Branche. Zu den Produkten zählen Leiterplatten, Folientastaturen und Metallschilder. Das Unternehmen erwirtschaftet in Gars am Kamp, 80 km nördlich von Wien, einen jährlichen Umsatz von rund 17 Mio. Euro.

Im Zuge der Expansionsstrategie im deutschen Markt wurden mehrere Home Offices in Deutschland errichtet. Die Kommunikation erfolgte zum Großteil über E-Mail und Telefon. Durch Beseitigung der Medienbrüche sollte der Informationsfluss gefördert werden. Zwar gibt es Frontoffice-Standardlösungen mit klassischen CRM-Funktionen. Diese Programme erfassen aber nicht die technischen Parameter, die dem Unternehmen ebenfalls wichtig waren. Daher wurde eine Individuallösung entwickelt. Als Plattform wählte man eine offene Internet/ Java/Datenbank-Architektur von Oracle. Die Programmierung erfolgte in JSP-Technologie und es wurden Schnittstellen zu MS Excel, dem ERP-System und einem Unified Messaging System geschaffen.

Die Außendienstmitarbeiter in Deutschland können nun direkt auf die Kundendaten zugreifen, wodurch sich der E-Mail-Verkehr zwischen den Außendienstmitarbeitern und der Zentrale deutlich verringert hat.

www.bestpractice-it.de

Wir gratulieren der Firma Häusermann GmbH zum BestPractice-IT Award.

ORACLE IS THE INFORMATION COMPANY

ORACLE

http://www.oracle.com/at

Globale mySAP ERP-Einführung

Von Finnland bis in die USA: CNT Management Consulting GmbH begleitet die internationale mySAP ERP- Einführung des Technologiekonzerns Andritz.

Andritz mit Sitz in Graz ist ein weltweit tätiger Technologiekonzern. Die Gruppe entwickelt Hightech-Produktionssysteme und industrielle Prozesslösungen für die Papier-, Zellstoff- und Stahlindustrie sowie andere Spezialindustrien. Das Unternehmen hat weltweit rund 5.900 Mitarbeiter und verfügt über 30 Produktions- bzw. Servicestätten sowie über 100 Tochtergesellschaften und Vertriebsniederlassungen auf der ganzen Welt.

In einem weltweit agierenden Technologie-Unternehmen wie die Andritz-Gruppe gewinnt eine flexible, fehlerfreie und schnelle Standardsoftware zunehmend an Bedeutung, dazu zählen gleichermaßen globale Konzern-Anforderungen und lokale Länderspezifika. Aufgrund der internationalen Ausrichtung des Unternehmens und der globalen Zusammenarbeit der Töchter in Finnland, China und Nordamerika wurde auf lange Sicht ein globales ERP-System notwendig. Mit der weltweiten elektronischen Vernetzung von Geschäftsprozessen steht der Andritz-Gruppe ein SAP-gestütztes Werkzeug zur Verfügung, mit dem die effiziente Umsetzung der kontinuierlich steigenden Ansprüche ermöglicht wird.

„Die Zentrale in Österreich arbeitete mit dem selbst entwickelten INES-System, das am Ende seines Produktlebenszykluses ist. Die finnische Andritz Oy benötigte eine neue Software für Logistik, Finance/Accounting und Projekt-Controlling. Und die amerikanischen Firmen verwendeten sieben verschiedene ERP-Systeme. Da war klar, dass ein global einheitliches ERP-System mit Integration der PLM-Tools das Ziel sein musste", erklärt Dr. Heinz Autischer, Chief Business Process Officer, Andritz AG. „Die passendste Systemlösung für uns war SAP."

mySAP ERP bei Andritz

Im März 2004 startete die Andritz-Gruppe mit der Umsetzung der neuen SAP Strategie, die nun den gesamten Business Workflow der Andritz-Gruppe abbildet. Die Andritz-Prozesse wurden bis dahin weltweit auf 16 verschiedenen ERP-Systemen betrieben. Die Standardisierung und Integration von SAP ermöglicht erstmals eine globale Vernetzung aller Prozesse und Standorte. MySAP ERP wurde auf die Bedürfnisse von Andritz angepasst und ein globales Template, genannt ASAP, entwickelt, welches Basis für die weltweiten Rollouts ist. Bis 2010 wird mySAP ERP mit umfassenden Funktionalitäten an 30 unterschiedlichen Standorten mit insgesamt 3.000 Usern eingeführt.

CNT unterstützt die Andritz-Gruppe seit der Blueprint-Erstellung. Berater begleiten die Rollouts des globalen Templates an den einzelnen Standorten. Mit dem gemeinsam entwickelten neuen Enterprise Resource Planning (ERP) System sollen die Geschäftsaktivitäten der gesamten Andritz-Gruppe künftig effektiver und flexibler gestaltet werden. CNT-Geschäftsführer Andreas Dörner zu den Vorteilen des maßgeschneiderten Andritz-SAP-Systems: „Das globale ERP-System ermöglicht Gobal Resource Sharing innerhalb der Gruppe und stellt ein umfassendes Projekt Management Tool zur Verfügung, das vollkommen in die logistischen Abläufe und finanziellen Prozesse integriert wurde. Gleichzeitig wurden auch die PLM-Systeme der Andritz angebunden."

Mit dem SAP DMS (Document Management System) wird der zentrale Zugriff auf sämtliche Engineering-Dokumente und technischen Dokumentationen, sowie deren einfache Nutzung im täglichen Business, wie beispielsweise in der Beschaffung oder in der Serviceabwicklung, ermöglicht. Die Abläufe der verschiedenen Funktionsbereiche wie Einkauf, Buchhaltung, Controlling usw. sind nun weitgehend harmonisiert. Dies trägt zur Automatisierung des Geschäftsbetriebs im Konzern bei und verbessert den finanziellen Überblick und das Reporting. Die einheitliche Softwarelösung reduziert Risken und Kosten, da in Zukunft nur mehr ein System gewartet werden muss.

„Mit der neuen maßgeschneiderten Lösung für die konzernweiten Business-Prozesse sind wir von der System-Seite gut für den Wettbewerb positioniert", erläutert Autischer.

„Das globale ERP System ermöglicht Gobal Resource Sharing innerhalb der Gruppe und stellt ein umfassendes Projekt Management Tool zur Verfügung, das vollkommen in die logistischen Abläufe und finanziellen Prozesse integriert wurde." - DI **Andreas Dörner**, Geschäftsführer CNT

Das Rollout-Konzept

Seit 2004 arbeiten rund 50 ASAP-Projektmitarbeiter von den wesentlichen Andritz-Standorten gemeinsam mit CNT Manage-

Nur im März 2006
Einrichtegebühr geschenkt
Auf ALLE PRODUKTE - bis zu 99.90 EUR gespart!
7 Jahre
Beispiel: Webhosting
→ 1 eigene Domain
→ 250 MB Webspace
→ 25 E-Mails (POP3)
→ PHP, FP, Statistik
→ Webmail, Admin-Tool
→ vordefinierte Skripte
→ viele Extras/Features
→ inkl. E-Mail-Virenscan
€ 4,90 mtl exkl. USt.
Einrichtegebühr
19,9 € 0,- €
Beispiel: xDSL 2.048/512 EP 10 GB
→ 10 GB Traffic "fair-use"
→ 2.048 KBit/s Download
→ keine Onlinegebühren
→ kein TA-Anschluss
→ Laufzeit: 1 Jahr
€ 34,90 mtl exkl. USt.
Einrichtegebühr
99,9 € 0 €
Beispiel: xDSL 4.096/768 LAN 40 GB
→ 40 GB Traffic "fair-use"
→ 8 stat. IP, Serverbetrieb
→ keine Onlinegebühren
→ kein TA-Anschluss
→ Laufzeit: 1 Jahr
€ 79,90 mtl exkl. USt.
Einrichtegebühr
99,9 € 0 €
Jetzt wechseln oder einsteigen!
Aktion gültig im März 2006!
HOSTPROFIS®
Österreich • Schweiz • Deutschland
Märzaktion - www.hostprofis.at/aktion
E-Mail: support@hostprofis.com
SUPPORT-Hotline: +43 4242 / 222 35
GLEICH ONLINE BESTELLEN UNTER www.hostprofis.at
Professional Internet Service Providing

ment Consulting und der Firma IMG an der Entwicklung und Implementierung des ERP-Systems. Als erstes profitierten die finnischen Standorte der Andritz-Gruppe von der Einführung. Mittlerweile werden bereits über 4.000 Projekte aus dem Capital- und dem Service-Bereich im noch jungen ASAP-System abgewickelt.

Um Zeit zu sparen und das System effizient einzuführen, stehen den Benutzern lokale Key User vor Ort zur Verfügung, ebenso wie die interaktive Online-Trainingsplattform „SAP Tutor". Dieser E-Learning-Kurs ergänzt die Einführung in die Bedienung des SAP-Systems. Vorteil dabei ist, dass der Benutzer jederzeit selbst über das ASAP-Intranet Portal einsteigen kann, wo ihm ein virtueller „Wizard" die notwendigen Schritte in SAP am Bildschirm erklärt und so einen Überblick verschafft.

1. Meilenstein in Finnland

In einem ersten Schritt wurden die finnischen Standorte in Helsinki, Kotka, Savonlinna und Varkaus bis Juni 2005 implementiert. Ein fixes Beraterteam der CNT plus weiterer externer Kollegen hat gemeinsam mit dem Andritz-Team an der Umsetzung des ersten Rollout gearbeitet. Während der Implementierungsphase und während der ersten Monate der Anwendung wurde eine Vielzahl an Daten im SAP erstellt und gepflegt.

Im Oktober wurden auch die Produktionsbereiche von Savonlinna produktiv gesetzt. Vom ersten Tag an hat das System schnell und stabil gearbeitet. Im neuen Andritz-System wurden nicht weniger 40.000 Materialstämme angelegt. Sämtliche Terminpläne jener viel beachteten Großaufträge, die von Andritz im letzten Jahr gewonnen wurden, sind nun integriert im SAP-Projektsystem abgebildet und dienen der logistischen Steuerung der Auftragsabwicklung. Jetzt ist die finnische Mannschaft gefordert, das starke Werkzeug in ihren Händen zu nutzen und im Alltag einzusetzen.

Ausblick

„Das System wird stufenweise und fließend in den nächsten sechs Jahren in der gesamten Gruppe implementiert, ohne dabei das normale Tagesgeschäft zu unterbrechen. Gleichzeitig arbeiten wir laufend an der Weiterentwicklung des globalen Templates. um das Feedback aus den Rollouts optimal zu nutzen und ständig steigende Anforderungen unserer operativen Einheiten abzudecken", erklärt Heinz Autischer.

„Das System wird stufenweise und fließend in den nächsten sechs Jahren in der gesamten Gruppe implementiert, ohne dabei das normale Tagesgeschäft zu unterbrechen." - Dr. **Heinz Autischer**, Chief Business Process Officer der Andritz Gruppe

Nach der erfolgreichen Einführung an den finnischen Standorten kümmern sich zur Zeit Teams um zwei deutsche Rollouts in Köln und Bretten. 2006 werden weiters China und die USA integriert und 2007 kommen Dänemark und Standorte in weiteren Ländern hinzu. 2008 ist dann Österreich geplant.
www.cnt-online.at

Grenzenloser Einkauf - IT-Lösungen in der Beschaffung

E-Procurement verbessert zusehends die Effizienz in der Beschaffung. Immer bessere Lösungen steigern die Produktivität und verändern Geschäftsmodelle. Doch der grenzenlose Einkauf übers Web führt auch zu Strukturproblemen.

Alexander Hackl

Der betriebswirtschaftliche Einkauf hat im Wandel der Zeiten schon eine ganze Reihe von Konzepten übergestülpt bekommen. Das hat nicht nur zu Prioritätsverschiebungen, sondern auch zu einer veritablen Begriffsvielfalt geführt. Integrierte Materialwirtschaft, Logistik, Just-in-time-Beschaffung, Lean Purchasing, Business Reengineering, Kontinuierliche Verbesserungsprozesse (KVP) - das sind die wichtigsten Schildchen, die den Beschaffungsabteilungen im Lauf der Jahre an die Tür genagelt wurden. Das Konzept der Stunde heißt Supply Chain Management, also das firmen übergreifende Management der Beschaffungsprozesse entlang der gesamten Lieferkette.

Beschaffung, neudeutsch Procurement, bezeichnet alle Maßnahmen zur Bereitstellung von Sachgütern oder Dienstleistungen, die zur Produktion oder Leistungserbringung im Unternehmen benötigt werden. Das beinhaltet im Wesentlichen alle Kostenfaktoren bis auf das Personal. „Beschaffung ist alles, wofür eine Rechnung eingeht", bringt es der Procurement-Experte Johann Hackl, Direktor für Materialwirtschaft der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt (AUVA), auf den Punkt.

E-Procurement bezeichnet im E-Business-Konzept die elektronische Unterstützung der Beschaffungsprozesse mittels neuer Medien. Doch nicht alles, was mit IT-Unterstützung zustande kommt, verdient schon den Namen E-Procurement. Wenn das ERP-System eines Unternehmens automatisiert eine Bestellung ausspuckt und dann die Sekretärin eine Briefmarke draufklebt, beziehungsweise beim Lieferanten das gleiche mit der Rechnung passiert, dann ist das noch nicht der Stein der Weisen. Dazu Hackl: „Durchgängiges E-Procurement bedeutet die intelligente Vernetzung von Materialwirtschaftssystemen entlang der gesamten Supply Chain."

E-Procurement kann sowohl strategische als auch operative Beschaffungsprozesse umfassen. Strategische Maßnahmen beschäftigen sich mit Bedarfserhebung, Bedarfsbündelung und Durchführung von Vergabeverfahren und werden landläufig als E-Sourcing bezeichnet, die operativen Abläufe werden unter dem Begriff E-Purchasing zusammengefasst. „Früher", erklärt Hackl, „nannte man das gestaltenden und verwaltenden Einkauf. Der strategische Einkauf reicht bis zu Rahmenabschlüssen für absehbare Bedarfe. Der Rest ist operativ."

Die Lösungsansätze

Geschlossenen Systeme verbinden die Firmennetze des Lieferanten und des einkaufenden Unternehmens über Schnittstellen miteinander. Heutzutage erfolgt die Datenübertragung häufig über ein VPN (Virtual Privat Network) und auf Basis der plattformneutralen Beschreibungssprache XML. Wegen des erheblichen Errichtungsaufwands rentieren sich solche Systeme nur bei einem dementsprechend großen Beschaffungsumfang zwischen dem Lieferanten und dem Kunden, beispielsweise in der Automobilindustrie.

Halboffene Systeme werden üblicherweise von Großhändlern mit vielen Kunden eingesetzt. Solche Systeme sind auf Lieferantenseite in das interne Netz eingebunden. Der Kunde kann über eine Standardschnittstelle, die in einem Browser läuft, unmittelbar in die Abläufe des Lieferanten eingreifen, Bestellungen platzieren, den Stand der Lieferung verfolgen oder sich über den Lagerbestand informieren. Meist wird dazu parallel eine (Java-) Schnittstelle angeboten, über die der Kunde die Anbindung in sein eigenes System selbst vornehmen kann.

Offene Systeme findet man insbesondere in der Beschaffung „indirekter Güter", die nicht direkt der Produktion oder Leistungserbringung des Unternehmens zugerechnet werden können. Der Datenaustausch findet auf Basis von Produktkatalogen statt, die von den Lieferanten per Datei bereitgestellt und vom Einkäufer geprüft werden. Die dazu nötigen Prozesse werden in einem „Katalogmanagement" definiert. Eine Sonderrolle nehmen **Desktop Purchasing Systeme** (DPS) ein. Sie ermöglichen dem

„Durchgängiges E-Procurement bedeutet die intelligente Vernetzung von Materialwirtschaftssystemen entlang der gesamten Supply Chain." - **Johann Hackl**, Direktor für Materialwirtschaft der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt (AUVA). Der Beschaffungs- und Vergaberechtsexperte ist Mitglied des Bundesvergabeamtes und gibt sein Fachwissen in Seminaren und als Lehrbeauftragter an der Donau-Universität Krems weiter.

Benutzer unter einer einheitlichen Browseroberfläche den Zugriff auf alle relevanten Produkt- und Anbieterinformationen in einem Multi-Lieferanten-Katalog (MLK) und integrieren die angebotene Bestellfunktionalität in die betriebliche ERP.

Je nachdem, ob die Systeme vom Lieferanten oder vom Kunden gehostet werden, unterscheidet man prinzipiell zwischen **Lieferanten- und Beschaffersystemen**. Bei **Marktplatzsystemen** bietet ein externer Betreiber sowohl der Lieferantenseite als auch der Abnehmerseite eine entsprechende Anbindung. Vorteil: Es können zahlreiche Geschäftspartner bedient werden, die Integrationskosten fallen aber auf beiden Seiten nur einmal an. Immer mehr an Bedeutung gewinnen auch „E-Procurement on demand"-Modelle, bei denen E-Procurement-Softwaredienste von einem Application Service Provider (ASP) zugekauft werden. „Beschaffungssoftware wie die Großen - zahlen wie die Kleinen", ist dabei die Devise, was besonders dem Mittelstand zugute kommt.

Lieferant sucht Besteller

Eine weitere Variante des E-Procurement sind so genannte **Procurement Pages**. Dabei handelt es sich um eigene Homepages innerhalb des Firmen-Webauftritts zur Ausschreibung von Bedarfen und der Suche nach neuen Lieferanten.

Vorteil ist die Umkehr der Lieferantenrecherche. Nicht der Einkauf, sondern der Vertrieb des Lieferanten übernimmt den aktiven Part. Die Pages bestehen zumeist aus drei Bereichen, nämlich aus Informationen zur Einkaufs- und Qualitätspolitik, dem Einkaufsprogramm sowie einem Fragebogen zur Lieferanten-Vorqualifizierung. Weiter entwickelte Systeme bieten auch die Möglichkeit, alle Lieferantendaten in einer Datenbank zu verwalten und daraus bei Bedarf direkt Ausschreibungen zu generieren. Eine vorbildliche Procurement Page findet man bei Intel. Dort wurde so ziemlich alles realisiert, was machbar ist. Für KMUs bieten sich wegen der schnellen und kostengünstigen Realisierung insbesondere modulare Lösungen an, die auch nicht direkt in die vorhandene IT-Umgebung integriert werden müssen.

Im Prinzip sind die Anforderungen an den Einkauf für jede Unternehmensgröße die gleichen. Im Mittelstand wird die strategische Bedeutung eines professionellen Einkaufs aber häufig noch unterschätzt.

Die Kepler-Universität Linz hat in dem Studentenprojekt „eProcurement-Center Austria" speziell für KMUs E-Procurement-

„E-Tools senken Einkaufskosten bis zu 30%"

Heinz Pechek, Vorstand des Bundesverbandes für Materialwirtschaft (BMÖ), über Chancen, Zukunft und Ausbildung im elektronischen Einkauf

E-Kataloge, E-Ausschreibungen und E-Auktionen senken die Kosten des Einkaufsprozesses bis zu 30%. In der komplexen Wirtschaft von heute wird der Zukaufsanteil immer größer, bis zu 70% des Umsatzes gehen schon an Lieferanten. Weniger Kosten bedeutet mehr Gewinn und damit höhere Konkurrenzfähigkeit. Der Einkauf der Zukunft befasst sich mit strategischen Aufgaben wie Lieferantenmanagement und -integration, Aufbau von Entwicklungspartnerschaften, Optimierung der Supply Chain und erfolgreiches Risikomanagement. Die Verwaltung der Bestände und die Bestellabwicklung werden automatisiert.

E-Procurement ist in Österreich vor allem bei den Energieversorgern, im Anlagenbau, in der Elektronik- und Elektroindustrie und im Stahlsektor stark entwickelt, im Automotivbereich verlangen es die Abnehmer sogar unbedingt. Auch die öffentliche Hand hat das beträchtliche Einsparungspotential erkannt, die Beschaffungsgesellschaft des Bundes setzt schon Benchmarks für Europa. Auf Grund des hohen Implementierungsaufwandes bei E-Procurement zögern allerdings viele Unternehmen. Gründe sind die Unsicherheiten über die Wirtschaftsentwicklung in der erweiterten EU wie auch die Unsicherheit, welche Standards, Formate und Klassifizierungssysteme sich in der Zukunft auf den Märkten durchsetzen werden.

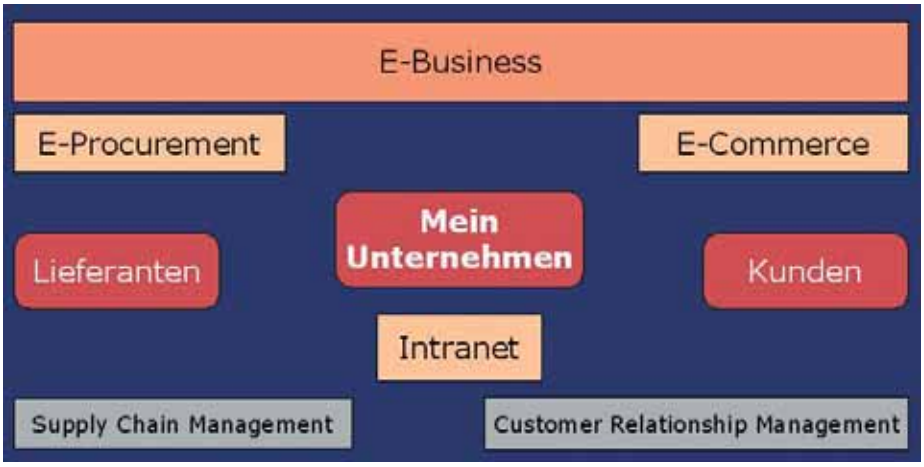
Um der Veränderung der Aufgabenstellung und des Anwendungsspektrums moderner Einkaufs- & Supply-Chain-Instrumente Rechnung zu tragen, haben der BMÖ, der deutsche Schwesterverband BME und die LIMAK - Johannes Kepler University Business School in einer Bildungskooperation ein umfassendes Bildungsangebot für den Einkauf entwickelt. Mit aktuellen, themenspezifischen Tagesseminaren, Betriebswirtschafts- und Rechts-Seminarreihen, Certified Professional Purchasing Expert-Programmen und dem Master of Science-Programm"Strategic Purchasing & Supply-Chain Management (MSC)" wird das Angebot allen Qualifikationsanforderungen gerecht.

„Auf Grund des hohen Implementierungsaufwandes bei E-Procurement zögern allerdings viele Unternehmen. Gründe sind die Unsicherheiten über die Wirtschaftsentwicklung in der erweiterten EU wie auch die Unsicherheit, welche Standards, Formate und Klassifizierungssysteme sich in der Zukunft auf den Märkten durchsetzen werden." - **Heinz Pechek**, Vorstand des Bundesverbandes für Materialwirtschaft (BMÖ)

Nähere Informationen zum neu gestalteten Weiterbildungsangebot: sekretariat@bmoe.at, limak@jku.at. Akademische Leitung: Dkfm. Heinz Pechek, Tel.:+43 664 400 12 18, www. bmoe-akademie.at. Start: 6. April

Checks, -Benchmarking und Best Practice angeboten. Die teilnehmenden Firmen bekamen in weiterer Folge wissenschaftlich fundierte Unterstützung bei der Entwicklung von eProcurement-Lösungen sowie dem Aufbau innovativer Einkaufsplattformen und neuer Einkaufskooperationen im Internet.

Dazu Robert Zlabinger, Projektleiter am EDV-Institut: „Die Prozesskosten im Einkauf sind bei KMUs oft deutlich höher als sie selbst glauben. Vor allem Lösungen, die operative Routineprozesse vereinfachen und automatisieren, zahlen sich aus. Der strategische Einkauf ist speziell bei Kleinunternehmen weniger von Bedeutung, weil sie in puncto Lieferantenpartnerschaften in der Regel sehr konservativ sind. Jeder Implementierung sollte eine genaue Prozessanalyse vorausgehen, die Technik allein hilft nichts."



E-Business Teilbereiche (Grafik: Martin Röll - www.roell.net)

Neue Rechtsgrundlagen

Da meist auch schon die Rechnungsstellung über die E-Procurement-Systeme erfolgt, müssen dabei natürlich die entsprechenden Vorschriften der Finanzverwaltung für die steuerliche Anerkennung von elektronischen Rechnungen berücksichtigt werden.

Eine besondere Bedeutung gewinnt E-Procurement bei öffentlichen Beschaffungen. Neue Rechtsgrundlagen haben den Weg für elektronische Ausschreibungen geebnet. Die Verbindlichkeit der Angebote kann durch die „elektronische Signatur" gewährleistet werden. Gerade der öffentliche Sektor ist bei der Auftragsvergabe an strenge Verfahrensregeln gebunden. Die Allgemeine Unfallversicherungsanstalt (AUVA) hat deshalb für ihre Ausschreibungen einen EDV-Workflow für den gesamten Vergabeformalismus entwickelt. Hackl, Direktor für Einkauf und Materialwirtschaft der AUVA, war Initiator des Projekts: „Wir schreiben als großer Unfallkrankenhausträger viel spezielle Medizintechnik aus. Das neue Bundesvergabegesetz hat 351 Paragraphen und 19 Anhänge. Unsere Lösung gewährleistet eine automatisierte Berücksichtigung aller Bestimmungen", so der Vergaberecht-Experte.

Mittelstand profitiert

Die effiziente IT-Unterstützung hat nicht nur die Prozesse im Einkauf, sondern ganze Geschäftsmodelle nachhaltig verändert. Der Trend geht klar in Richtung einer immer geringeren Wertschöpfungstiefe. In der Sachgüterproduktion macht der Einkaufsanteil durchschnittlich schon über 50% des Umsatzes aus. „Es hat ein Paradigmenwechsel stattgefunden. Früher war die Frage: ‚Was muss ich zukaufen, und was kann ich selber machen.' Heute lautet sie: ‚Was kann ich zukaufen, und was muss ich selber machen'", erklärt Hackl.

Aus einer Studie des Deutschen Bundesverbands für Materialwirtschaft geht hervor, dass sich der Einsatz von „E-Tools" im Einkauf besonders für mittelständische Unternehmen auszahlt. Zwar setzen nur 17% der befragten Unternehmen E-Sourcing-Lösungen ein, diese erwirtschaften aber im Durchschnitt 92% höhere Einsparungen.

Die Studie zeigt auch, dass sich Topunternehmen durch einen deutlich strafferen Lieferantenstamm (bis zu 35% weniger aktive Lieferanten) und einen höheren Grad der Standardisierung und Rationalisierung des Bedarfs auszeichnen. Signifikant ist auch der Trend zur Ausschreibungsbündelung. Es wird weniger, dafür aber umfangreicher ausgeschrieben. Angestrebt werden vor allem langfristige Rahmenverträge.

Die Gründe für die genannten Trends liegen auf der Hand. Weniger Lieferanten bedeuten weniger Prozesskosten, höhere Bestellmengen führen zu geringeren Kaufpreisen. Die Entwicklung hat aber auch Nachteile: Auf der Beschafferseite wird die Lieferantenabhängigkeit immer größer. Und bei den Lieferanten führt sie zu Strukturproblemen. Kleine Anbieter können bei dem Menge-Preis-Spiel nicht mehr mithalten.

E-Shop-Lösung der Bundesbeschaffung

2001 wurde in Österreich auch die Beschaffung des Bundes zentralisiert. Die Bundesbeschaffung GmbH (BBG), eine Tochter des Finanzministeriums sorgt seither für Synergieeffekte durch Bündelung der vormals dezentralen Beschaffungsstrukturen der zahlreichen Bundesdienststellen. Optional können auch Länder, Gemeinden und ausgegliederte Unternehmen und Sozialversicherungsträger über den BGG bestellen. 2004 wurde ein Auftragsvolumen von 537 Mio. Euro abgewickelt.

Die Synergieeffekte beziffert Pressesprecher Florian Unterberger mit 11%. In einem Feldversuch hat die BBG seit 2004 ein elektronisches Katalogeinkaufsystem erprobt, das im Jänner in den Regelbetrieb übergeleitet wurde. Die von IBM und Healy Hudson entwickelte E-Shop-Lösung basiert auf Webtechnologie und ermöglicht den Katalogeinkauf mittels elektronischen Warenkörben. Freigegebene Warenkörbe werden automatisch an den zuständigen Lieferanten weitergeleitet und sind eine rechtsgültige Bestellung. Im Feldversuch liefen Waren im Wert von 20 Mio. Euro über den E-Shop, bis 2007 sollen es 50 Mio. sein. Österreich übernimmt damit in puncto öffentlicher Beschaffung eine Vorreiterrolle in Europa. Dazu BBG-Geschäftsführer Andreas Nemec: „Professioneller Einkauf heißt nicht nur, beste Preise zu erzielen, sondern auch, die Prozesse zu vereinfachen. Je effizienter der Einkauf funktioniert, desto mehr Steuergeld wird gespart." ❑

Suchmaschine als Business-Tool

Aktuelle Entscheiderbefragung zur Nutzung von Suchmaschinen: Die Zukunft der Anbietersuche gehört dem Internet.

Sich auf die Bedürfnisse der Kunden einzustellen, ist eines der Geheimnisse von erfolgreichen Unternehmen. Wer im Business-to-Business tätig ist, sollte daher die Vorgehensweise der Einkaufsentscheider in Unternehmen kennen und seine Marketingmaßnahmen darauf abstimmen. Zu diesem Zweck haben das F.A.Z.-Institut, Mummert Communications und „Wer liefert was?“ gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut forsa eine Befragung bei Mitarbeitern mit Einkaufsbefugnis von kleinen und mittelständischen Unternehmen durchgeführt.

An der Befragung, die mittels Computer Assisted Telephone Interviewing (CATI) durchgeführt wurde, nahmen 23 Unternehmen aus Österreich, 86 aus Deutschland und 21 aus der Schweiz teil. Die befragten Unternehmensgruppen dritteln sich dabei grob in eine Größeneinteilung von Unternehmen bis zehn (29%), bis 49 (32%) und bis 249 Mitarbeiter (33%).

Allgemeine Suchmaschinen stoßen an Grenzen

Mittlerweile gehen auch Unternehmen zunehmend im Internet auf Einkaufstour. Jeder zweite Einkäufer nutzt mehrmals im Monat das Internet, um nach einem passenden Hersteller, Händler oder Dienstleister zu suchen. Daher überrascht es auch nicht, dass mehr als 90% der Befragten davon ausgehen, dass das Internet bei der Anbietersuche in den nächsten drei Jahren noch wichtiger wird. In diesem Zusammenhang kritisieren jedoch zwei Drittel der Umfrageteilnehmer allgemeine Suchmaschinen als ineffizient und zeitintensiv. Durch die Vielzahl unbedeutender Ergebnisse müssen gewünschte Informationen bei den allgemeinen Suchmaschinen erst noch herausgefiltert werden.

Diese zu selektieren, kostet wertvolle Zeit bei der Anbieterrecherche und so geben 60% der Befragten an, dass ihnen die Suche zu lange dauert. Über ein Viertel (26%) geht zudem davon aus, dass damit auch zusätzliche Kosten verbunden sind.

Gute Noten für Business-Suchmaschinen

55% der Einkäufer in den Betrieben recherchieren daher bereits mit Business-Suchmaschinen. Und eine überwältigende Mehrheit von rund 80% bewertet die Leistungen spezialisierter Business-Suchmaschinen hinsichtlich Aktualität, Qualität und Relevanz der Ergebnisse mit „gut“ bis „sehr gut“.

Außerdem bestechen gute Business-Suchmaschinen durch ihre komfortable Suchsystematik. Der Vorteil der Business-Suchmaschinen: Sie greifen auf vorselektierte Quellen und Daten zurück und bearbeiten diese noch redaktionell. Die Suchergebnisse gestalten sich dadurch wesentlich genauer und die Interessenten erhalten somit eine hohe Anzahl relevanter Treffer. 90% der Befragten wünschen sich neben dem Komfort eines kurzen Suchprozesses konkrete Kontaktdaten innerhalb der Suchergebnisse.

Business-Suchmaschinen erfüllen die Ansprüche der Einkaufsentscheider an eine Suchmaschine für die Anbieterrecherche und bieten sowohl eine komfortable Suchsystematik als auch die Nennung konkreter Kontaktdaten als Standard.

„Für mittelständische Unternehmen spielen Business-Suchmaschinen eine immer zentralere Rolle im gesamten Einkaufsprozess“, so Mag. (FH) Christian Weiss, Geschäftsführer von „Wer liefert was?“ Österreich. Er fügt hinzu: „Für Unternehmen aus dem Business-to-Business führt kein Weg an Business-Suchmaschinen als zielgerichtetem Online-Absatzkanal vorbei.“

„Managementkompass Business-Suchmaschinen“

In diesem Guide für effizientes Suchmaschinen-Marketing werden in insgesamt acht Kapiteln unterschiedliche Wege dargestellt, um im Internet besser von potenziellen Geschäftskunden wahrgenommen zu werden. Dazu gehören hilfreiche Details zu bezahlten Suchmaschineneinträgen - wie Keyword-Advertising und Rubrikeneinträgen - sowie Tipps zur Suchmaschinenoptimierung von Webseiten.

Der „Managementkompass Business-Suchmaschinen“ wurde vom F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformation GmbH, von Mummert Communications GmbH und Wer liefert was? Gmbh herausgegeben. Das kompakt gestaltete und übersichtliche Booklet umfasst 32 Seiten und ist für 75 Euro erhältlich.

www.branchendienste.de - www.wlw.at

ARP DATACON®

234,–
Art.Nr. 298099

Intelligente Fernbedienung Harmony 895

- Universalfernbedienung zur Steuerung Ihrer gesamten Audio/Video Anlage
- Einfache Einrichtung via Computer
- Aktionsbasierende Bedienung
- Hochauflösendes Farbdisplay
- Funkempfänger für weitere Zimmer

Über 25 000 IT-Artikel unter www.arp.com

Beratung und Verkauf unter Telefon 02236 683 100

Preis inkl. MwSt. Produkt solange Vorrat. Irrtum und Preisänderungen vorbehalten. Es gelten die AGB von ARP DATACON unter www.arp.com

www.arp.com

Heute bestellt – Morgen geliefert!

Bequeme Beschaffung im Online-Shop

Die Online-Einkaufsplattform vom ARP Datacon bietet personalisierten Einkauf und E-Procurement für Großkunden.

ARP Datacon ermöglicht in seinem Online-Shop die Beschaffung von Computerhardware, Zubehör und Büroartikel rund um die Uhr. Insgesamt werden über 10.000 EDV-Artikel in zehn Produktgruppen angeboten, von Netzwerkprodukten, über Software, Bücher bis zu Peripheriegeräten, Datenträgern und Verbrauchsmaterial. Vor kurzem wurde das Sortiment nochmals um über 15.000 Artikel im Bereich Büro- und Geschäftsbedarf erweitert. Bestellte Artikel werden innerhalb von 24 Stunden geliefert.

Die Online-Plattform hat in den letzten Jahren einen starken Aufschwung erlebt: „Heute werden deutlich über 50% aller Bestellungen automatisiert über den Online-Shop abgewickelt", erläutert Ewald Wendl, ARP Datacon Geschäftsführer Österreich.

Wichtig ist für eine bequeme Nutzung natürlich, dass man sich in einem Shop mit 25.000 Produkten zurecht findet. Datenbankgestützte Suchhilfen bieten die nötige Intelligenz. Neben Kriterien wie Suche nach Artikelnummer werden neue Suchhilfen angeboten: alphabetische Suche nach Produkten, alphabetische Suche nach Herstellern, Suche über Sortimentverzeichnisse mit Direktzugriff auf Hunderte von Schlagwörtern.

Personalisierter Einkauf

Einkaufsplattformen sind dann interessant, wenn sie den Benutzern ihre persönlichen Daten zur Verfügung stellen: individuelle Preise oder Rabattstufen, voreingestellte Liefer- und Zahlungsadressen, bevorzugte Zahlungsmodalitäten, permanent sichtbarer und aktualisierter Warenkorb und vieles mehr.

Im personalisierten Bereich „MeinARP" finden sich nützliche Funktionen. So können zum Beispiel die eigenen Einkaufslisten abgerufen werden. Ersichtlich sind damit alle zuletzt bei ARP bestellten Artikel. Zugleich ist die Lagerverfügbarkeit für jede Position sichtbar.

Zum Service gehört weiters, dass Kunden mit einem eigenen Passwort im Online-Shop jederzeit den Lieferstatus sehen, ihr Kundenkonto abgleichen, den Lagerbestand der angebotenen Produkte abfragen und von allen Aktionsangeboten profitieren können.

E-Procurement für Großkunden

Großkunden wird eine auf SAP basierende Lösung für die elektronische Beschaffung (E-Procurement) angeboten. Mit Hilfe von E-Procurement ist ein Unternehmen in der Lage, alle Beschaffungsvorgänge über ein einziges System abzuwickeln. Repetitive Beschaffungsvorgänge werden automatisiert und laufen so zeit- und kostensparend ab. ARP Datacon ermöglicht deshalb ein Business-to-Business-Procurement (BBP): eine innovative Komplettlösung für den automatischen Einkauf via Internet.

Zu den Vorteilen von E-Procurement beziehungsweise automatisierten Beschaffungsprozessen meint Ewald Wendl: „Das ermöglicht große, individuell für den Kunden zusammengestellte und sortierte Warensortimente, gepaart mit dem hohen Servicelevel bei ARP Datacon. Dazu kommt der Aspekt, dass ARP ein One-Stop-Shopping anbieten kann für PC-Zubehör und sämtliches Büromaterial."

„Heute werden deutlich über 50% aller Bestellungen automatisiert über unseren Online-Shop abgewickelt." - **Ewald Wendl**, ARP Datacon Geschäftsführer Österreich

Praxisbeispiele

Zu Unternehmen, die auf diese Lösung setzen, zählen unter anderem die BBG (Bundesbeschaffung GmbH). Hier können über 55.000 User via Internet aus vorgegebenen Produkten bestellen. Zusätzlich können auch so genannte Freitext-Bestellungen durchgeführt werden. Die Aufträge werden dem Enduser österreichweit automatisch innerhalb von 24 Stunden zugestellt.

Ein weiterer Referenzkunde ist die Raiffeisenbank Tirol. „Hier wird sämtlichen Raiffeisenfilialen in Tirol ein Internetshop zur Verfügung gestellt, über den definierte Produkte bestellt werden können. Diese direkten Anbindungen basieren auf der Grundlage des ARP-Online-Shops", so Wendl.

www.arp.com

Erfolg mit Lieferantenkooperationen

Softlab bietet Lösungen für den kompletten Lieferanten-Management-Zyklus an.

Das Portfolio reicht von der Lieferantenauswahl über den Beschaffungsprozess inklusive der elektronischen Ausschreibung bis hin zur Lieferantenbewertung und -entwicklung. Softlab verfügt über langjährige Beratungs- und Prozesserfahrung im Supply Chain Management (SCM).

Der IT-Dienstleister unterstützte unter anderen die MAN-Gruppe bei der Einführung einer konzernweiten Plattform zur Online-Ausschreibung auf der Basis der Intershop Enfinity Suite. Für die BMW Group hat Softlab Systeme zur Lieferantenbewertung entwickelt.

Die Vorteile solcher Maßnahmen liegen auf der Hand: Die Kosten sinken und die Zulieferer lassen sich frühzeitig in Entwicklung und Logistik einbinden - damit erhöht sich die Qualität und verkürzen sich die Durchlaufzeiten in der Produktion. Dank regelmäßigem Lieferanten-Monitoring ist es möglich, schneller geeignete Zulieferer zu identifizieren und diese zu strategischen Partnern zu entwickeln.

www.softlab.at

Dienstleistung kombiniert mit Internet

RS bietet ein umfassendes Produktangebot mit mehr als 250.000 Artikeln und einen der größten B2B-E-Shops Europas.

Viele Wege führen zu RS: Neben der „klassischen" Bestellung per Telefon, per Fax oder via E-Mail steht auch einer der größten europäischen B2B-E-Shops zur Auswahl bereit. Gerade im elektronischen und im IT-Bereich werden die Innovationszyklen der Produkte immer kürzer. Dementsprechend sind die technischen Distributoren gefordert. Dazu kommt vielfach der Bedarf an kleinen Liefermengen. Zum Beispiel in den Bereichen Service, Reparatur und Kleinserienproduktion werden geringe Stückzahlen, diese aber meist sehr rasch, benötigt.

Planen lässt sich dieser Bedarf beim Kunden fast nie. Und die Bestellung bei mehreren dutzend Lieferanten ist zeit- bzw. kostenintensiv. Das ist die Chance für Technik-Distributoren mit einem breit gefächerten Angebot. Erfolg hat auf Dauer allerdings nur, wer seine Leistungsangebote auf sich ändernde Bedürfnisse der Kunden ausrichtet. Die wichtigste Vision lautet daher: „Vom Kunden lernen und partnerschaftlich die steigenden Anforderungen erfüllen."

B2B-E-Shop: Die Vorteile

Neben der bereits angesprochenen laufenden Aktualisierung des Angebots kann ein Sortiment von 250.000 Produkten nicht mehr in einem gedruckten Katalog angeboten werden. Bei RS geht man daher den Weg, dass etwa 90.000 Basisprodukte in einem zweibändigen, gedruckten Versandkatalog zur Verfügung gestellt werden.

Die gesamte Produktrange findet sich jedoch im Internet. Ergänzt durch rund 110.000 Datenblätter, die gratis und ohne Registrierung zum Download bereit stehen. Verschiedene Suchfunktionen innerhalb des Bestellarchivs sowie die Speicherung von früheren Online-Bestelldaten bringen hier zusätzliche Arbeitserleichterungen. Die einfache Handhabung hat viel dazu beigetragen, dass sich E-Commerce - gepaart mit vielfältigen, betriebsspezifischen Einsparungspotenzialen - zu einem neuen Bereich im betrieblichen Bestellwesen entwickelt hat.

Dienstleistung als Teil der Lösung

Ergänzend zur ständigen Weiterentwicklung des elektronischen Handels wächst aber auch der Bedarf an begleitenden Dienstleistungskonzepten. So ist Kompetenz mehr als nur das Bereitstellen von Produkten im Internet. Kompetenz bedeutet das Wissen um die Bedürfnisse des Kunden und dieses in nutzbaren Service umzusetzen. Das kann Einkaufsroutinen oder elektronische Rechnungsstellung ebenso betreffen wie eine umfangreiche Unterstützung bei der Planung eines betriebseigenen Beschaffungssystems.

So kann zum Beispiel der elektronische Katalog aus dem E-Shop direkt an kundenseitige Systeme angebunden werden. Aber auch die technische Unterstützung bei der Produktauswahl zählt nach wie vor zu den wichtigsten Service-Leistungen. „Das Know-how unserer Ingenieure und technischen Berater zählt mit zu unserem größten Kapital", meint dazu der Leiter der Produktmarketing-Abteilung bei RS, Ing. Anton Eder. Echte Beschaffungsdienstleistungen bestehen daher nicht nur im Betrieb der Systeme, sondern auch darin, komplette Dienstleistungskonzepte anzubieten.

www.rs-components.at

Studie zum Thema E-Sourcing

Eine Studie von Forrester Research hat den E-Sourcing Markt unter die Lupe genommen.

Die Marktanalyse stützt sich auf die Auswertung von zwölf Anbietern, welche anhand von 126 Kriterien bewertet wurden. Die Spezialisten Emptoris und Ariba werden in dieser Studie als eindeutige Marktführer genannt, noch vor Oracle und SAP mit ihren breiter aufgestellten Lösungen.

Die Studie weißt unter anderem darauf hin, dass es nicht genügt, diese Produkte einfach nur anzuschaffen und zu implementieren. Unternehmen müssen auch lernen, wo nach Einsparungsmöglichkeiten gesucht werden soll, wie man diese erkennt und wie der „ideale" Lieferant definiert wird. Der richtige Zeitpunkt für Sourcing muss ebenso festgelegt werden. Wichtig ist auch die Ansprache der potenziellen Lieferanten und wie man einen niederen Preis gegen außerpreisliche Faktoren wie Qualität, Zuverlässigkeit und Service aufrechnet - damit insgesamt die optimale Wertschöpfung erzielt werden kann.

„So unterschiedlich die Ansätze der Unternehmen im Bereich Spend Management auch sind, das Ziel ist immer dasselbe - Einsparungen und Effizienzsteigerungen, die zu Wettbewerbsvorteilen und Ergebnisverbesserungen führen", erläutert Lou Unkeless, Senior Vice President of Marketing von Ariba, dieses Ergebnis. „Ariba bietet Unternehmen aller Größenordnungen das nötige Maß an Flexibilität, Know-how, Technologie und Services, um mehr Ausgaben rascher und effizienter managen zu können. Nur so können Unternehmen in vollem Umfang von den Vorteilen des Spend Management profitieren."

www.ariba.com, www.forrester.com

E-Sourcing, E-Procurement und E-Auctions - für wen ist es wirklich interessant?

Die Zeiten, in denen E-Procurement wie das Wunderthema schlechthin angesehen wurde, sind längst vorbei. Heute rechnen Firmen ganz genau, bevor sie sich für eines der drei Themen E-Sourcing, E-Procurement oder E-Auction entscheiden. Sehr oft spielen bei der Umsetzung dieser Themen die Firmenphilosophie und -strategie eine große Rolle.

Thomas Dieringer

E-Sourcing - auch RFX-Tool (Request For Quotation oder Information) genannt - wird heute vor allem aus zwei Gründen eingesetzt: einerseits, um saubere dokumentierte Einkaufsprozesse vorweisen zu können und andererseits, um eben diese Prozesse nachhaltig zu beschleunigen, wobei hier vor allem Unternehmen gefordert sind, die komplexe Ausschreibungen machen.

E-Sourcing

Die Vorteile beim E-Sourcing für Unternehmen sind:

- **Nachvollziehbarkeit von Anfragen** - speziell in der Automobilindustrie ist dies ein großes Thema. Oft werden hier Teile angefragt, die erst ein bis zwei Jahre später vom Kunden tatsächlich bestellt werden. Ein dokumentierter Anfrage- und Angebotsprozess ist elementar wichtig, um auch gegenüber dem Kunden die Lieferantenauswahl erklären zu können.
- **Transparenz im Anfrageprozess** ist vor allem bei Firmen, die aus dem öffentlichen Bereich kommen, ein Top-Thema. Spätestens seit den jüngsten Schmiergeldskandalen bei VW und BMW wird das Thema aber auch für andere große Firmen immer wichtiger. Mit einer E-Sourcing-Lösung wird eine Beeinflussung der Lieferanten ausgeschlossen, da zum Beispiel Angebote vor Ende der Angebotsfrist auch vom Einkäufer nicht eingesehen werden können.
- **Prozessoptimierung und Zeitersparnis** sind vor allem bei Unternehmen wichtig, die mehrere hundert Anfragen pro Jahr an ihre Lieferanten schicken. Eine Einsparung von ein bis zwei Stunden pro Anfrage ist durch den automatischen Versand der dazugehörigen Dokumente, Zeichnungen sowie durch den automatischen Angebotsvergleich durchaus realistisch. Um diese Werte zu erreichen, muss allerdings das RFX-Tool mit dem ERP-System verknüpft sein, damit Lieferanten- und Materialdaten nicht nochmals mühsam manuell erfasst werden müssen.
- **Kosten identifizieren:** da mit einem E-Sourcing-Tool meistens auch sehr detaillierte Angebote (sgn. Cost-Break-Down) eingeholt werden, erhält der Einkäufer eine wesentlich höhere Transparenz der Angebote und kann die Kostentreiber bei den Materialien besser identifizieren und eliminieren.
- **Die Lieferantensuche** ist vor allem bei kleineren Unternehmen ein Dauer-Thema. Hier kristallisieren sich Spezialanbieter heraus, die über einen angeschlossenen Marktplatz Detailinformationen wie z. B. Zertifizierungen, Maschinenpark etc. zu Lieferanten bieten.

Zusammenfassend kann man sagen, dass E-Sourcing für kleine Unternehmen vor allem dann interessant ist, wenn sie Lieferanten z. B. in neuen Regionen wie Osteuropa oder Asien suchen oder wenn sie den Prozess exakt dokumentieren möchten oder müssen. Wenn man sich zum Beispiel an Förderprojekten der EU beteiligt, sollte man unbedingt ein E-Sourcing-Tool anwenden, um den Vergaberichtlinien der Behörden voll und ganz zu entsprechen. Ansonsten rechnet sich ein E-Sourcing-Projekt bereits, wenn man entweder mehrere Einkäufer hat, die alle strukturiert arbeiten sollen, oder wenn man mehr als 20 Anfragen pro Monat verschickt.

E-Procurement

Für den Einsatz eines E-Procurement- oder

Katalogmanagement-Tools sprechen wiederum ganz andere Gründe: Bedarfsbündelung, Materialkosten- und Prozesskostenoptimierung sind die Hauptgründe für ein E-Procurement-Projekt. Auch hier spielen die Unternehmensstruktur sowie die Art der Produkte, die über die Lösung beschafft werden sollen, eine wesentliche Rolle. Während E-Sourcing-Tools zu 90% von produzierenden Unternehmen eingesetzt werden, ist E-Procurement bei Unternehmen aller Branchen weit verbreitet.

Die Vorteile eines E-Procurement- oder Katalogmanagement-Tools sind vor allem:

- **Bedarfsbündelung**, da im Zuge der Katalogerstellung meistens darauf geachtet wird, dass ein Produkt oder Sortiment möglichst nur von einem Lieferanten angeboten wird. Dadurch wird der Bedarf auf weniger Lieferanten aufgeteilt, was in weiterer Konsequenz oft Preisreduzierungen zur Folge hat.
- Bei dezentralen Organisationen, wie z. B. Banken, kann mittels eines E-Procurement-Systems sichergestellt werden, dass alle Mitarbeiter beim selben Lieferanten einkaufen.
- **Automatisierung:** Über die automatische Zuordnung von Kostenstellen und Kostenträgern kann später die Rechnung automatisch zugeordnet und verbucht werden, wodurch die manuelle Erfassung und Kontrolle der Belege wesentlich vereinfacht wird. Dies gilt natürlich nur bei einer ERP-Integration.
- **Die Prozessoptimierung** wird außerdem vor allem in Kombination mit so genannten Genehmigungsworkflows erzielt. Diese dienen dazu, die klassische Unterschriftenregelung für Bedarfsanfragen elektronisch zu ersetzen.

Auktionen

Das Thema Auktionen ist wohl eines der bekanntesten Themen aus der Vergangenheit, da damit bereits im Jahr 2000 große Einsparungen erzielt wurden. Gleichzeitig ist dieses Thema durch eBay auch im privaten Sektor sehr populär geworden. Da sich der Einsparungseffekt in den letzten Jahren sehr reduziert hat, wird dieses Thema immer mehr in Frage gestellt. Die Hintergründe für diese Entwicklung sind jedoch bei den Einkäufern selbst zu suchen. Da in der Vergangenheit oft keine echten Auktionen gemacht wurden, bei denen der Lieferant am Ende der Auktion tatsächlich den Auftrag erhalten hat, sondern oft nur sogenannte E-Biddings veranstaltet wurden, bei denen der Einkaufsleiter oder Geschäftsführer am Ende des Biddings nochmals mit allen Beteiligten gesprochen und nachverhandelt hat, wurde die Auktions-Waffe komplett entschärft. Lieferanten merkten sehr schnell, dass sie auch bei einem zweiten oder dritten Platz in der Auktion noch gute Chancen hatten, nach der Auktion nochmals über direkte Verhandlungen andere Ergebnisse zu erzielen. Nur die Unternehmen, die eine Auktionsstrategie entwickelt haben und diese konsequent umsetzen, konnten in diesem Bereich Erfolge erzielen.

Die wesentlichen Punkte einer Auktionsstrategie sind:

- **Der Gewinner einer Auktion muss auch den Auftrag erhalten.** Um Vor- oder Nachteile von Lieferanten auszugleichen, kann man ein Bonus/Malus-System entwickeln, mit dem man die konkreten Vorteile oder Nachteile von Lieferanten monetär bewertet und in einem absoluten oder relativen (prozentualen) Faktor bei der Auktion berücksichtigt.
- **Die Wahl des richtigen Auktionsdesigns** ist ebenso relevant, diese ist jedoch von der Art des einzukaufenden Produktes sowie von der Lieferantenstruktur abhängig. Je nachdem, ob man z. B. große Preisunterschiede zwischen den Angeboten erwartet, kann man sich für eine englische dynamische, eine englische Ticker- oder eine holländische Ticker-Auktion entscheiden.

Flexibel und kostengünstig mit ASP

ASP-Lösungen bieten heute bereits zu sehr geringen monatlichen Fixkosten alle drei Elemente einer umfassenden Beschaffungslösung an und ermöglichen dadurch auch kleineren Unternehmen, kurzfristig das Einsparungspotential im Einkauf zu nutzen.

Im E-Sourcing-Umfeld ist für eine echte Prozesskostenreduzierung die Anbindung des ERP-Systems sinnvoll, damit Lieferanten- und Materialdaten nicht doppelt erfasst werden müssen. Alleine über den automatischen Versand großer Dokumente (bei zeichnungsgebundenen Teilen) kann viel Zeit gespart werden. E-Procurement spielt bei kleinen Unternehmen oft nur eine untergeordnete Rolle, da das Einkaufsvolumen für C-T meistens sehr gering ist. Auktionen sollten jedoch viel öfter genutzt werden, da sie bei der richtigen Anwendung auch Vorteile für den Lieferanten bringen, der über das Tool oft auch eine bessere Einschätzung der Marktsituation erhält. ❑

Der Autor

Thomas Dieringer verfügt als Diplom-Ingenieur und ehemaliger Geschäftsführer eines Automobil- und Konsumerelektronik-Zulieferers über großes Prozess-Knowhow in der Automobil- und Fertigungsindustrie und beschäftigt sich seit Jahren mit den Themen Lieferantenanbindung, Beschaffung und Entwicklung. Als ehemaliger Gründer eines auf SAP spezialisierten IT- und Beratungsunternehmens (verkauft an die heutige itelligence AG) kombiniert er dieses Wissen mit Erfahrungen aus der Welt der IT-Prozesse und Lösungsentwicklungen.

1997 gründete Thomas Dieringer die Selected Services GmbH, startete wenig später mit Entwicklern von der TU Wien die Arbeit an der ASP-Lösung POOL4TOOL für Customer- und Supplier-Relationship-Management - CRM & SRM. Das Ziel von Thomas Dieringer ist die Positionierung der ASP-Lösung POOL4TOOL als führendes Lieferantenportal für SAP-Anwender und führende Professional-Service-Lösung für Dienstleistungsunternehmen in einer Applikation. Durch die komplett durchgängige Online-Verknüpfung von Kunden- und Lieferantenprozessen als neutrale Kommunikationsschiene sowie die Einbindung bestehender Systeme über generische Web-Services werden umfangreiche Alleinstellungsmerkmale generiert.

www.pool4tool.com

Dipl. Ing. **Thomas Dieringer**, Gründer und Geschäftsführer des POOL4TOOL-Anbieters Selected Services GmbH

Neue Distrelec-Kataloge 2006

Distrelec, Distributor für Elektronik und Computerzubehör, hat seine neuen und erweiterten Kataloge 2006 präsentiert.

Mit aktuell mehr als 85.000 Produkten von über 600 Markenherstellern bietet das Unternehmen ein umfassendes Angebot aus den Bereichen Elektronik, Elektrotechnik, Messtechnik, Automatisierung, Werkzeuge und Zubehör.

Die einzelnen Produktbereiche wurden in Breite und Tiefe erweitert und das bewährte Sortiment wurde mit neuen, zusätzlichen Produktgruppen ausgebaut. Der Spezialkatalog DISDATA für PC- und Computerzubehör bietet ein umfassendes Angebot rund um den Computer mit interessanten Neuerungen.

Die Standardlieferzeit beträgt 24 Stunden, die Versandkosten pro Bestellung betragen gewichtsunabhängig 2,95 Euro plus Mehrwertsteuer. Neben den gedruckten Katalogen für Elektronik und PC-Zubehör findet man das gesamte Programm ebenfalls auf CD-ROM, im Distrelec Onlineshop sowie mit Unterstützung unterschiedlicher E-Commerce Lösungen.

www.distrelec.com

Unternehmen verschenken Einsparpotenzial

Eine Studie über Product Information Management

Immer mehr individuelle Anfragen nach Sortimenten für unterschiedliche Märkte und in verschiedenen Sprachen für unterschiedliche Ausgabemedien im direkten und indirekten Vertrieb beantworten - und das mit aktuellen, konsistenten Produktdaten: Das ist die komplexe Herausforderung, die Product Information Management (PIM) meistert.

Eine Studie von Dr. Pascal Sieber & Partners und der Unternehmensberatung Lucas-Nülle Consulting & Partner, die der E-Business-Spezialist hybris mit seinen Schweizer Partnern Unic Internet Solutions, Online Consulting und Screen Concept in Auftrag gegeben hat, zeigt jetzt: Unternehmen wissen sehr wohl, dass aktuelle Informationen im Online-Shop oder am Telefon mit einem Lieferanten unentbehrlich sind, um ein gutes Geschäft abzuschließen.

Ebenso ist ihnen bewusst, dass die Erstellung eines Printkatalogs und seiner Varianten in anderen Sprachen um ein Vielfaches preiswerter wird, wenn man Daten zentral pflegt. Dennoch haben sich aus dem Kreis derjenigen Unternehmen, für die sich der Einsatz einer PIM-Lösung auf der Buyside potenziell lohnen würde, bisher nur rund 20% tatsächlich dafür entschieden. Bei der Nutzung von PIM für die Sellside sind es sogar unter 10% der Unternehmen.

Ein Vergleich von Unternehmen ohne PIM-Lösung mit Firmen, die ihre Produktdaten bereits zentral verwalten, belegt enormes Einsparpotenzial: Industrieunternehmen müssen für die Produktdatenpflege jährlich durchschnittlich 176 Minuten pro Artikel veranschlagen. Wer bereits mit einem PIM-System arbeitet, kann den Aufwand um den Faktor sieben auf 25 Minuten reduzieren.

Ähnlich groß sind die Unterschiede bei der Katalogerstellung: Durchschnittlich wendet ein Unternehmen 312 CHF für die Erstellung einer Katalogseite auf. Mit dem Einsatz einer PIM-Lösung belaufen sich die Kosten auf nur rund 100 CHF pro Seite. Immerhin ist der gedruckte Katalog für zwei Drittel aller Unternehmen noch immer eines der wichtigsten Vertriebsinstrumente, gefolgt von Portalen und Webshops (39% beziehungsweise 35%).

Das deckt ein weiteres Feld für Marktchancen auf: Denn obwohl rund 63% der Unternehmen international tätig sind, produziert der überwiegende Teil seine Kataloge nicht in der jeweiligen Landessprache. Mit einer PIM-Lösung, die die Erstellungskosten für weitere Kataloge enorm verringert, kann sich ein Unternehmen mit lokalisiertem Material Wettbewerbsvorteile sichern.

Die Marktbefragung unter rund 190 Schweizer Unternehmen zeigte zudem die größten Hemmschuhe für die Einführung einer PIM-Lösung: Unternehmen beschäftigen sich an unterschiedlichen Stellen mit Produktinformationen.

Die Folge: Das Wissen über zentrales Product Information Management und seine Vorteile ist im Marketing, im Vertrieb und im Kundenservice verstreut, sodass es kaum in einem Unternehmen einen zentralen Verantwortlichen für die Einführung einer Lösung gibt.

„Die dezentrale Verwaltung von Produktinformationen in Unternehmen verstellt den Weg zu einem enormen Einsparpotenzial“, sagt Ariel Lüdi, Vorsitzender der Geschäftsleitung von hybris. „Wir wollen mit der Studie ‚Product Information Management in der Schweiz’ Klarheit in die Begriffe und die technologischen Ansätze von PIM bringen und den Einstieg ins Thema mit einem Leitfaden zur Projektvorgehensweise erleichtern.“

Die Marktforscher Lucas-Nülle Consulting & Partner und Dr. Pascal Sieber & Partners haben im Rahmen der Untersuchung einen Kriterien-Katalog erstellt, für welche Unternehmen sich eine Einführung grundsätzlich lohnen kann.

Wer sich für die vollständige Studie inklusive vier Best-Practice-Lösungen - unter anderem mit Referenzen der Unternehmen Schneeberger und Kistler - interessiert, kann sie unter http://pim.pascal-sieber.ch für 320 CHF bestellen.

www.hybris.at

AUSTRIA INNOVATIV

Faszination Zukunft
kompetent erklärt

Gewinnen Sie eines von zwei Premium Snowboards im Wert von je € 450,-

AUSTRIA INNOVATIV vermittelt Wissen und Orientierung zu Trends und Innovationen in Forschung und Technologie. Österreichs Forschungscommunity informiert sich seit knapp zwanzig Jahren in ***AUSTRIA INNOVATIV*** sowohl über die technische Seite von Entwicklungen, als auch über Marktchancen und Wirtschaftlichkeit.

Nutzen jetzt auch Sie diesen Informationsvorsprung und bestellen Sie noch heute ein Abo. Unter allen Einsendungen, die bis spätestens 27. März 2006 im Verlag Bohmann eingetroffen sind, werden zwei Snowboards verlost.

Welche Technologien setzen sich durch? Wie profitieren Unternehmer?

AUSTRIA INNOVATIV – Österreichs großes Magazin für Forschung und Technologie – gilt auch als Technologiescout für Führungskräfte aus der Wirtschaft, die in Bezug auf neue Entwicklungen und Trends stets informiert sein wollen.

Jetzt als Geschenk zum Abo – das brandneue Buch „IT-Business in Österreich 06"

Zusätzlich zur Gewinnmöglichkeit gibt es jetzt zu jeder Bestellung auch das beliebte IT-Jahrbuch, das auf mehr als 200 Seiten einen Gesamtüberblick (inkl. detaillierter Zahlen und Fakten) über die Leistungen der heimischen IT-Szene gibt.

Ja, Ich bestelle:

❍ Eine kostenlose Leseprobe von ***AUSTRIA INNOVATIV***

❍ Ein 1-Jahresabo von ***AUSTRIA INNOVATIV*** + Buch „IT-Business in Österreich 06" € 43,90

❍ Ein 2-Jahresabo von ***AUSTRIA INNOVATIV*** + Buch „IT-Business in Österreich 06" € 67,90

Vorname/Name:

Firma (wenn Zustelladresse)

Adresse: PLZ/Ort:

Telefon: E-Mail:

Datum: Unterschrift:

Schicken Sie die Bestellung per Fax an 01/740 95-484, oder schreiben Sie eine E-Mail an: austria-innovativ.zv@bohmann.at

Danach verlängert sich das Abo zum jeweils gültigen Tarif. Diese Aboaktion ist nur im Inland gültig. Der Kauf von *Austria Innovativ* ist für die Teilnahme am Gewinnspiel nicht verpflichtend. Bestehende Abonnenten schicken eine E-Mail mit dem Betreff „Gewinnspiel". Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges.

Projektmanagement: Von der Planung zur Umsetzung

Projekte werden geplant, seit Menschen größere Projekte gemeinschaftlich durchführen. Lange Zeit geschah das allein auf Grund der Erfahrungen und der Kenntnisse der Verantwortlichen. Erst in den 50erJahren des 20. Jahrhunderts wurden Verfahrensweisen systematisiert und in die wissenschaftlich aufbereitete Form gebracht, unter der heute Projektmanagement betrieben wird. In dieser Zeit suchte man auch nach geeigneten Organisationsstrukturen und Managementmethoden für die Durchführung komplexer Vorhaben.

Ilse u. Rudolf Wolf

Die Norm DIN 69901 (bzw. ISO 69901) definiert Projektmanagement als die „Gesamtheit von Führungsaufgaben, -organisation, -techniken und -mitteln für die Abwicklung eines Projektes". Ein Projekt ist dadurch gekennzeichnet, dass es von der Aufgabe und vom Ablauf her einmalig ist, seine Struktur einen gewissen Grad an Komplexität aufweist und ein bestimmtes Ziel in einer bestimmten Zeit mit einem bestimmten Aufwand realisiert werden soll.

Grundsätze des Projektmanagements sind:

- klare Ziele und Vorgaben, die allen Beteiligten bekannt sind,
- Transparenz über den jeweiligen Projektstand,
- frühes Erkennen von Risiken,
- schnelle Reaktion auf Projektstörungen,
- personifizierte Verantwortung.

Arten von Projektmanagement

Es gibt verschiedene Strukturen und Methoden des Projektmanagements. Diese sind in verschiedenen Projektmanagement-Methoden und teilweise auch in Vorgehensmodellen beschrieben, wobei die Wahl einer Vorgehensweise meist von folgenden Vorgaben abhängt: Vorgaben der Organisation oder des Auftraggebers, Größe und Komplexität des Projekts, Branche/Art des Projekts.

Operatives Projektmanagement: Die Hauptaufgaben sind Planung und Steuerung eines Projektes sowie Kostenschätzung, Personalführung und Vergeben von Arbeitspaketen. Die wichtigsten Instrumente dabei sind: Projektauftrag, Projekthandbuch, Projektplan, Arbeitspakete, Statusberichte.

Multi-Projektmanagement: sinnvoll in Großunternehmen, weil viele Projekte im Wettbewerb um finanzielle und personelle Ressourcen stehen.

Programm-Management: Die Koordination mehrerer Projekte zu einem gemeinsamen Oberthema wird als Programm-Management bezeichnet. Ein Programm-Management-Büro ist für projektübergreifende Aufgaben zuständig wie Erstellung und Genehmigung von Projektanträgen, Ausschreibungen und Vertragswesen, Qualitätsmanagement, Risikomanagement.

Strategisches Projektmanagement: Steuert die Umsetzung strategischer Ziele in operative Projektziele. Nach Vorstudien und Projektumfeldanalysen entscheidet das Topmanagement über die Projektauswahl.

Weltweit gibt es zwei große Verbände, die sich dem Thema Projektmanagement verschrieben haben: das amerikanische Project Management Institute (PMI) und die europäische IPMA International Project Management Association. Deren Vertretungen in den Ländern bieten Zertifizierungen auf unterschiedlichen Levels an. Für die IPMA bieten für Deutschland Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement, für Österreich P.M.A. Projekt Management Austria Zertifizierungen an. Für PMI-Zertifizierungen können die Zertifizierungsstellen unter PMI nachgeschaut werden.

Gegen die bekannt hohe Misserfolgsquote (nicht nur bei IT-Projekten) helfen nur qualifizierte Projektmanager. Als Nachweis ihrer Fähigkeiten setzt sich immer mehr eine Zertifizierung durch.

Projektauftrag

Der Projektauftrag ist das formale Startereignis eines Projekts. Zur eindeutigen Identifizierung eines Projekts und zur Kommunikation des zentralen Projektziels ist ein sprechender Projektname zu wählen.

Ein Projektauftrag sollte immer schriftlich fixiert werden und die folgenden Mindestinformationen enthalten: Projektname, Beschreibung der Ausgangssituation, Ziele (inhaltliche Beschreibung, Messgrößen, Priorisierung), Nutzen, Kosten, voraussichtliche Rentabilität, Risiken, Projektleiter/Projektteam.

Projektmanagement erfordert eine klare methodische Vorgehensweise von der Planung über die Durchführung bis hin zur Kontrolle des Projekts.

Nach der Auftragserteilung ist in einem ersten Schritt für die effiziente Abwicklung eines Projektes eine geeignete Projektorganisation zu entwickeln. Es geht um die Einbindung von Personen in ein Projekt-Team und die Bestimmung eines Projektleiters. Die Projektorganisation hat den Zweck, die Zuständigkeiten und die Kompetenzen im Einzelnen festzulegen. Wenn diese definiert sind, kann die Frage angegangen werden, auf welche Art und Weise die Aufgaben konkret bearbeitet werden sollen.

In einem zweiten Schritt sind sodann Projektziele und -aufgaben samt personeller und finanzieller Ressourcen zu definieren: Sei es in Form eines Meilensteinkonzeptes

oder mittels Netzplantechniken. Die Ziele müssen auf ihre (technische, finanzielle und rechtliche) Umsetzbarkeit hin überprüft und intern sowie extern abgestimmt werden. Leistungen Dritter sind in Erwägung zu ziehen.

Der dritte Schritt ist der Aufbau einer durchdachten, strukturierten und klaren Projektorganisation. Diese ist äußerst wichtig für das Gelingen eines Projektes und ist zum einen von der Art des Projektes und zum anderen von der Größe des Projektes abhängig.

Dabei kann das Team je nach Art des Projektes aus einer oder mehreren unterschiedlichen Abteilungen eines Unternehmens oder sogar aus Mitarbeitern mehrerer Unternehmen zusammengesetzt sein. Dies setzt natürlich eine auf dieses neu entstandene Team abgestimmte Organisationsform voraus.

Projektplanung

Die Projektplanung ist die Voraussetzung für die Überwachung und Steuerung eines Projektes. Sie beschreibt daher, wie die Projektziele unter Einhaltung zumindest der drei Hauptrandbedingungen eines Projektes Umfang, Zeit und Kosten zu erreichen sind. Im Grunde besteht der Projektplan aus mehreren Einzelplänen, deren Anzahl und Umfang u. a. von Art, Größe und Innovationsgrad des Projekts abhängen. Neben den Plänen zu den drei o. g. Kriterien gehören zum Projektplan in der Regel der Qualitäts-, Risiko- und Konfigurationsplan. Alle Pläne eines Projektes sind Teil der Glossar-Projektakte.

Beim Projektstart wird die Projektplanung initial erstellt und in dem Projekthandbuch niedergeschrieben. Sie ist aber nur dann hilfreich, wenn sie im Verlauf eines Projektes in regelmäßigen Abständen den aktuellen Gegebenheiten angepasst wird.

Projektphasen

Der konkrete Ablauf von Projekten lässt sich in verschiedene Phasen gliedern, in denen unterschiedliche Aufgaben im Vordergrund stehen, die vom Reifen einer Projektidee bis hin zur Feier des Abschlusses des Projekts reichen.

- Grobplanungsphase: Formulieren eines Konzepts/Projektantrags.
- Feinplanungsphase: Reformulierung der Projekziele, Festlegung von Strategien, Planung konkreter Massnahmen in der ersten Projektetappe inklusive Termine und Verantwortlichkeiten.
- Durchführungsphase: Umsetzen und Evaluation von Maßnahmen.
- Abschlussphase: Evaluation des Projekterfolgs, Teamauflösung, Valorisation.

Die einzelnen Phasen sind nicht eindeutig voneinander abgrenzbar. So kommen etwa in der Durchführungsphase immer wieder auch planerische Aufgaben auf die Projektleitung zu. Strategien und Maßnahmen müssen an veränderte Gegebenheiten angepasst werden.

Fazit

Projektmanagement erfolgt einerseits kontinuierlich über die Projektdauer und andererseits in den Projektmanagement-Prozessen: Projektstart, Projektcontrolling, Projektkrisenbewältigung, Projektphasenübergang und Projektabschluss. Unklare Zielsetzungen, unklare Anforderungen sind die häufigsten Gründe für das Misslingen von Projekten, gefolgt von fehlender Management-Unterstützung. Viele Projekte gehen auch deshalb schief, weil sie an oberster Stelle zu wenig unterstützt werden.

Der Projekterfolg ist von vielen Faktoren abhängig. Viele Probleme können durch vernünftige Planung vermieden werden. Der Mensch steht im Mittelpunkt des Projekts, er ist daher auch der wichtigste Erfolgsfaktor. Ein komplexes IT-Projekt zu realisieren wird zum Abenteuer, wenn sich die Projektvorgaben ständig ändern und der Weg zum Projekterfolg nicht exakt vorgezeichnet ist. Mit geeigneten Hilfsmitteln lässt sich jedoch der häufig zufallsgetriebene Prozess in einen strukturierten und damit plan- und steuerbaren Prozess umwandeln. ❑

Unterstützung beim internen Projektmanagement

„untermStrich" hilft vor allem im Bau- und Planungsbereich beim Controlling, dem internen Projektmanagement und der Büroorganisation.

Die neue Version bietet mehr Anpassungsmöglichkeiten für die Anwender, ein neues Report-System, Microsoft SQL-Server-Unterstützung. Zusätzlich eröffnen Kooperationsvereinbarungen neue Möglichkeiten: untermStrich kann mit den LOOOP-Projektplattformen der Internet Management Solutions GmbH gekoppelt werden. Mit „LOOOP Baubesprechung" werden Bauprotokolle online verfasst, verteilt und ablegt. Alle Beteiligten haben Protokolle und Aufgaben jederzeit im Zugriff.

Alle Plots und Ausdrucke im Büro können außerdem automatisch erfasst, die Kosten den Projekten zugeordnet und für die Nebenkostenabrechnung aufbereitet werden: dafür sorgt „CDS Output Management". Dieses Programm ist ein Werkzeug zur Erfassung und Verrechnung sämtlicher Plot-, Druck-, und Kopierkosten von Planungsunternehmen. Einmal installiert, klinkt sich die Software in alle Druck- und Plot-Jobs ein und liest automatisch alle relevanten Daten aus dem Drucker-Spooler aus. Für Anwender der Controlling- und Büromanagement-Lösung untermStrich

steht jetzt eine Schnittstelle zur Verfügung, die CDS OM automatisch an das Planmanagement ankoppelt.
www.untermstrich.com

Sun stellt neue „Rekord“-Server vor

Sun Microsystems hat seine neuen Sun Fire-Serversysteme T1000 und T2000 nun auch in Österreich vorgestellt. Die Web- und Netzwerkserver arbeiten auf Basis des neuen UltraSPARC T1 Prozessors mit der patentierten „Cool-Threads“-Technologie. Mit diesem „Multicore-Multithreading“-Ansatz könnte ein großer Wurf gelungen zu sein.

Alexander Hackl

„Die Entwicklung verlief nahezu reibungslos, denn das Design hatte von Beginn an keine konzeptionellen Fehler. Um das zu schaffen, muss man gut sein, aber auch Glück haben.“ - Sun-Vizepräsident **Alfred Desantis**

Dank dieser Technologie gelingt es, nahezu ein gesamtes Serverrack auf einem einzigen Chip zu platzieren. Die neuen Sun Fire-Server sind die ersten Systeme, die von Grund auf für Internet-Workloads konzipiert wurden. Die auf Basis des UltraSPARC T1 Prozessors entwickelte Serverreihe erzielte bereits sieben Benchmark-Weltrekorde und setzt zudem in puncto Energieeffizienz und Formfaktor neue Maßstäbe.

Der T1 arbeitet mit acht Cores, von denen wiederum jeder vier unabhängige Befehlsfolgen („Threads“) abarbeiten. Die Cores takten mit je 1,2 Gigahertz zwar relativ langsam, erzielen aber, so Sun, aufgrund des Multicore-Multithreading-Ansatzes bis zu fünffache Performance bei 80% weniger Stromverbrauch gegenüber Konkurrenzsystemen. Der Prozessor produziert auch deutlich weniger Abwärme und verringert somit den Kühlaufwand.

Mit der Entwicklung (vier Jahre) war Sun schneller als im Zeitplan vorgesehen. Dazu Sun-Vizepräsident Alfred Desantis, der als Vater des Ultrasparc T1-Prozessors gilt: „Ich hatte ein großartiges Team von 225 Spezialisten aus mehreren Unternehmen um mich.“ Die Thread-Technologie erläutert Desantis so: „Um auf den Speicher zuzugreifen, braucht ein traditioneller Prozessor bis zu 1.000 Rechenzyklen. Man kann die Taktzahl erhöhen wie man will, diese Pause wird es immer geben. Wir überbrücken durch die Threads diese Pause.“ - „Das ist eben kein Fließbandkonzept, beim Ultrasparc T1 arbeiten wirklich alle Threads gleichzeitig“, fügt Alexander Jenewein, Sales Manager bei Sun Österreich, hinzu.

„Der Prozessor hat auch deutlich weniger physikalische Teile und Anschlüsse als die Konkurrenzprodukte, damit ist die Fehleranfälligkeit reduziert“, erklärt der Datacenter-Spezialist.

Der neue Sun Fire Server T1000 ist ab 3200 Euro verfügbar. Er ist als System mit einer Höheneinheit (1U) und einer Tiefe von 19 Inches (48,26 Zentimeter) vor allem für den Einsatz in Web- und Netzwerk-Infrastrukturen prädestiniert. Der Sun Fire T2000 ist zum Preis ab 7.300 Euro verfügbar. Er misst zwei Höheneinheiten (2U) und 24,3 Inches (61,72 Zentimeter).

Durch sein redundant ausgelegtes Design bietet der Server hohe Verfügbarkeit und eignet sich insbesondere für Web-Tier-Konsolidierungsprojekte. Beide Systeme werden mit vier, sechs oder acht Prozessorkernen bis zu 1,2 GHz Taktfrequenz ausgeliefert, wobei jeder dieser Cores vier Prozesse gleichzeitig ausführen kann.Sun Microsystems hat auch die Architektur des Chips mit dem Befehlssatz „Ultrasparc 2005“ und die Spezifikationen der Hypervisor-API offengelegt.

Sun Österreich-Chef Bernhard Isemann sieht die Marktchancen für den T1000 und T2000 rosig: „Wir erwarten uns große Absatzsteigerungen. Schon jetzt hat sich Sun im Highend-Bereich wieder mehr als stabilisiert. Im Midrange-Bereich sind wir deutlich gewachsen.“ Und Desantis meint zu den Absatzzielen augenzwinkernd: „Wir wollen IBM vom Markt fegen.“

www.sun.at

monitor & conex

Einladung zum Business Breakfast

Am 22. März 2006 um 9.00 Uhr laden MONITOR und CONEX die Marketing-Entscheider der österreichischen IT-Industrie in den Räumlichkeiten der Fachhochschule Technikum Wien zum Business-Breakfast und Networking mit Branchenkollegen ein.

Zeitplan:

- **9.00 Uhr:** Dipl.-Ing. Rüdiger Maier, Chefredakteur MONITOR: Aktuelle Trends in der IT
- **9.20 Uhr:** Mag. Michael Ghezzo, Geschäftsführer CONEX: Innovative Veranstaltungsformate für die IT-Branche
- **10.00 Uhr:** Gemeinsames Frühstück und Networking

Teilnehmer: Das Business Breakfast richtet sich an die Leiter Marketing & Vertrieb der heimischen Soft- und Hardware-Branche, sowie der Telekom-Industrie. Die Besucher der Veranstaltung erhalten kostenlos ein Exemplar des MONITOR-Jahrbuches „IT-Business in Österreich 2006“.

Hintergrund: Hochkarätige IT-Events wie Messen und Kongresse sind wichtige Marketingplattformen für IT-Anbieter. Im Zusammenspiel mit Print- und Online-Werbung im zielgruppennahen Fachmagazin wird die optimale Aufmerksamkeit potentieller Kunden sichergestellt.

CONEX steht für Conference & Exhibition und ist eine neue Veranstaltungsreihe zu IT und Technologiethemen. Sie bietet dem Teilnehmer einen Marktüberblick über aktuelle Lösungen, mit besonderem Augenmerk auf ROI und Businessnutzen. Für Anbieter von modernen Business-Lösungen bietet CONEX zahlreiche Möglichkeiten zur inhaltlichen und organisatorischen Mitwirkung, unterschiedliche Präsentations-Möglichkeiten von einer exklusiven Platin-Partnerschaft bis zum einfachen Ausstellerpaket.

Sie wollen am 22. März am Business Breakfast von MONITOR & CONEX teilnehmen? Anmeldung oder weitere Infos bei strassl@conex.co.at

Telefonie-Outsourcing bei der Strabag AG

Die Strabag hat 220 Telefonanlagen und 8.000 Ports in die Obhut der Raiffeisen Informatik übergeben.

Mit über 600 Standorten in 17 Ländern werden unterschiedlichste TK-Systeme verschiedener Lieferanten genutzt, die sowohl gemietet als auch gekauft - teils mit, teils ohne Wartungsvertrag - betrieben werden. Die Telekommunikations-Systeme der Strabag reichen je nach Baustellengröße von fünf bis zu 1.000 Nebenstellen. Alle zum Strabag Konzern gehörende Standorte werden in ein neues, wirtschaftlicheres Betriebskonzept eingebunden werden. Das Ziel ist die Vereinheitlichung der Telefonie aller Standorte. „Strabag AG hat sich dazu entschlossen ihre Telekommunikationssysteme einem erfahrenen IT-Partner zu übergeben, da es ja nicht mehr nur einfache Apparate sind, die man an eine Steckdose anschließt. Mittlerweile muss hinter einer modernen Telekommunikationsinfrastruktur mit vielen Schnittstellen, wie die Strabag sie hat, auch eine leistungsfähige Serviceorganisation mit umfangreichen IT-Know-how stehen“, erläutert Wilfried Pruschak, Geschäftsführer der Raiffeisen Informatik, die Entscheidung der Strabag AG zum Outsourcing der Telefonie.

Auf Basis des gepoolten Portpreissystems sind alle Ausgaben für die Strabag AG im Vorhinein planbar. Im Sinne eines Outsourcings werden alle Dienstleistungen wie die Installation/Deinstallation der Systeme, Wartung und Service, internes und externes Change Management von der Raiffeisen Informatik durchgeführt. Ebenso wird die Finanzierung der Systeme von der Raiffeisen Informatik übernommen.

„Die Kostenersparnis für unseren Kunden Strabag AG ergibt sich vor allem aus der Optimierung von Investitionszyklen und der nutzungsabhängigen Verrechnung auf Basis von Port-Preisen sowie der Optimierung der Service-Dienstleistungen.“ - Mag. **Wilfried Pruschak**, Geschäftsführer der Raiffeisen Informatik

Derzeit unterhält die Strabag AG Telekommunikations-Systeme in vielen europäischen und osteuropäischen Ländern wie u. a. Belgien, Bulgarien, Deutschland, Georgien, Kroatien, Polen, Rumänien, Russland, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Ukraine.
www.ri-c.at

Empirum®
manage. save. relax.

NIE WIEDER WUNDE FÜSSE
DURCH TURNSCHUH-ADMINISTRATION!

· Migrationen und Rollouts
· Software-Verteilung
· Inventarisierung
· Patch-Management
· Lizenz-Management
· Remote-Control
· Profil-Migration

BESUCHEN SIE UNS AUF DER CEBIT
IN HALLE 003, STAND B37.

www.matrix42.de matrix42

BPM-Allianz

Höhere Markttransparenz und einheitliche Standards

Einheitliche Qualitätsstandards, Übersichtlichkeit und Markttransparenz in Sachen Business Process Management (BPM) - das hat sich eine Koalition aus sieben Geschäftsprozess-Spezialisten auf die Fahnen geschrieben. Erster Schritt ist die Gründung der BPM-Allianz.

Im deutschsprachigen Raum gibt es mittlerweile mehr als 100 Anbieter von Business Process Management (BPM)-Lösungen und Produkten. Business Process Management bringt Unternehmen viele Vorteile, wie kürzere Prozesslaufzeiten, Dokumentationssicherheit und die Sicherstellung gesetzlicher Anforderungen. Doch die zunehmende Anzahl von Anbietern und die unterschiedlichen Definitionen von BPM machen es Unternehmen schwer, davon zu profitieren. Diesem Trend möchte die in Mannheim gegründete BPM-Allianz entgegenwirken, ein eigenständiger Verband, zu dessen Gründungsmitgliedern die Unternehmen abaXX, Axway, GFT Solution, IQ-Work, Pallas Athena, vitegris und WJ&P gehören. Sie arbeiten dabei eng mit dem Kompetenzzentrum für Geschäftsprozessmanagement zusammen.

Die BPM-Allianz hat sich zum Ziel gesetzt, die Markttransparenz im BPM-Umfeld zu erhöhen und Qualitätsstandards zu setzen. Der Verband setzt vor allem auf Aufklärungskampagnen, um auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene den Nutzen von Business Process Management Systemen zur Unterstützung von Geschäftsprozessen zu verdeutlichen. Neben der Vereinfachung und Optimierung von Arbeitsabläufen erleichtert der Einsatz von BPM die Integration von Anwendungen und Daten in die Prozessabläufe.

Sebastian Grimm, Head of Marketing and Communications abaXX Technology AG, Vorstandsvorsitzender der BPM-Allianz, über die Ziele: „Mit der BPM-Allianz wollen wir einheitliche Maßstäbe für eine hohe Markttransparenz schaffen. Der Verband steht dabei in erster Linie Unternehmen offen, die das Thema Business Process Management ganzheitlich betrachten und nicht auf bestimmte Einzellösungen bezogen."

www.bpm-allianz.de

Kurzmeldungen

Talisma, Spezalist für Costumer Interaction Management, verstärkt seine Europapräsenz. Costumer Interaction Management kombiniert verschiedene Kommunikationskanäle wie E-Mail, Chat, Telefon, Datenbankanwendungen. Dadurch soll der Anwender eine möglichst umfassende Ansicht auf jede Kundeninteraktion gewinnen können. Talisma hat jetzt ein internationales Hauptquartier in Genf eröffnet und damit begonnen sein europaweites Partnernetzwerk auszubauen. Auch für den deutschsprachigen Raum werden Channel-Partner gesucht. www.talisma.com

Fabasoft Software GmbH erhielt Ende Dezember 2005 den Zuschlag zur Einführung eines Dokumentenmanagement- und Workflowsystems im deutschen Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI). Der Projektstart erfolgte im Jänner 2006 und hat die flächendeckende Ausstattung des BSI zum Ziel. Die Fabasoft eGov-Suite wird im Rahmen einer angepassten Standardproduktlösung die Kommunikation im heterogenen Systemumfeld unterstützen und eine einheitliche Basis für die Dokumentenverwaltung bis zur Prozessunterstützung schaffen. Zur Recherche innerhalb des Systemumfeldes wird die Mindbreeze Enterprise Search integriert.
www.fabasoft.at

P&I AG gewinnt Großkunden in der Schweiz: Die im Textilbereich tätige Charles Vögele Gruppe (Pfäffikon SZ, Schweiz) setzt in Zukunft auf die Personalmanagement-/Entgeltabrechnungs-Software P&I LOGA und die Human Capital Management-Software P&I HCM der P&I AG. Grund für die Entscheidung, auf P&I LOGA umzusteigen, war der Wunsch bei Charles Vögele nach einem einheitlichen, modulbasierten Personalmanagement-System, das über die reine Lohn- und Gehaltsabrechnung hinausgeht. Das webbasierte Mitarbeiterportal P&I HCM soll die personalwirtschaftlichen Prozesse optimieren.
www.pi-ag.com

EC Consult bietet 2006 zusammen mit der British Standards Institution (BSI) Management Systems Spezial-Seminare an. Sie decken die gesamte Bandbreite der Sicherheitsmanagement-Thematik von einer Einführung bis hin zum zertifizierte Lead Auditor ab. Im Zentrum steht dabei die Sicherheitsnorm ISO 27001, die die Möglichkeit bietet, Informationssicherheitsmanagement-Systeme formal zu zertifizieren.
www.sec-consult.com

Indien investiert ins „Ländle“

Das Indische Unternehmen Wipro ist neuer Eigentümer der Vorarlberger NewLogic.

Conrad Gruber

Der 59-jährige Multimilliardär und zweitreichste Mann Indiens Azim Hasham Premji, hat sich kurz vor Weihnachten vergangenen Jahres selbst ein Geschenk gemacht: Zu einem stolzen Preis von 47 Mio. Euro kaufte er den Vorarlberger Chip-Entwickler NewLogic. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren als Spezialist für Wireless-LAN und Bluetooth-Anwendungen einen Namen gemacht, wollte eigentlich an die Börse gehen, entschied sich dann aber doch für einen Verkauf.

Wipro bringt NewLogic in die eigene Business-Unit zur Chip-Entwicklung ein und wird so zu einem der weltweit führenden Anbieter von Wireless-LAN- und Bluetooth-Entwicklungen. Vorarlberg soll die neue Zentrale für diesen Bereich werden, der auch vom bisherigen NewLogic-Management um Firmenchef und Gründer Hans-Peter Metzler geführt wird. Zu den Kunden der Chip-Schmiede gehören etwa Motorola, IBM, Philips, Infineon und austriamicrosystems. NewLogic verdient hauptsächlich mit Lizenzen, die mit der Zahl der produzierten Bauteile verbunden sind. Je mehr Chips ein Lizenznehmer nach den in Vorarlberg, Frankreich und München entwickelten Bauplänen herstellt, desto mehr verdient NewLogic damit.

Premji, der von seinen bisherigen Aktivitäten rasante IT-Wachstumsraten gewohnt ist, will diese Tradition auch in Vorarlberg fortsetzen. Von NewLogic erwartet er sich daher künftig 35% jährliches Umsatzwachstum, „und das werden wir auch schaffen“. Dass Personal vom Firmenhauptsitz Lustenau auf billigere Standorte verlagert wird, schließt Premji aus. Im Gegenteil: Die Chip-Schmiede, die derzeit über 135 Mitarbeiter verfügt - davon 60 in Lustenau, der Rest in Frankreich und Deutschland - wird weltweites Wipro-Zentrum für den Business-Bereich Chip-Design und Lizensierungen.

Der Personalstand in Lustenau soll sogar ausgebaut werden, wobei Premji aber doch über die schlechte Verfügbarkeit von IT-Fachleutenachwuchs generell in Mitteleuropa klagt. Die Leute sollten flexibler sein, was Arbeitszeiten und Löhne betrifft, gibt sich der indische IT-Tycoon pragmatisch: „Je rascher man das akzeptiert, desto besser für alle Betroffenen.“

Wipro zählt in Indien neben Infosys, Satyam Computer und TCS (Tata Consulting Services) zu den ganz Großen der IT-Branche mit einer interessanten Geschichte. Das Unternehmen wurde als „Western India Products Limited“ 1945 als Hersteller von Seifen und Sonnenblumenöl gegründet, 1946 folgte der Börsegang. 1966 wurde Azim Premji als 21-Jähriger zum Firmenchef gemacht. In den 70er Jahren begann Wipro zu expandieren und sich weiteren Geschäftsbereichen zuzuwenden, zu denen sich in den 80er Jahren die Informationstechnologie gesellte. Ein Entwicklungsbereich wurde gegründet, der schließlich den ersten indischen 8086-Chip entwickelte. Der Hard- und Softwarebereich hieß seitdem Wipro Technologies, daneben wurden allerdings weiter Seifen produziert sowie ein Biotech-, ein Lichttechnik-, ein Medizinsysteme- und ein Finanzbereich gegründet. Im Jahr 2000 ging der Gesamtkonzern Wipro Ltd. zusätzlich an die New Yorker Börse.

Heute zählen zu den IT-Kunden von Wipro rund 350 internationale Unternehmen, darunter DaimlerChrysler, General Motors, Boeing, Cisco, Prudential, Shell, Nokia, Ericsson oder Sony. Im letzten vollen Geschäftsjahr wurden umgerechnet rund 1,45 Mrd. Euro Umsatz bei weltweit 50.000 Mitarbeitern erwirtschaftet. Die Zentrale von Wipro befindet sich im südindischen Bangalore.

„Neo-Vorarlberger“: der indische Industrielle **Azim Hasham Premji**

Die NewLogic-Übernahme dürfte nicht der letzte diesbezügliche Streich von Wipro gewesen sein. Das Unternehmen hat bereits früher angekündigt, nach weiteren „Gelegenheiten“ in Europa zu suchen. Laut P. R. Chandrasekar, Chef der europäischen Wipro-Aktivitäten, werden in Mitteleuropa „Nischen-Player, die sich durch hoch qualifiziertes Personal auszeichnen“, gesucht. Wipro lukriert bereits rund 30% seines Konzernumsatzes von europäischen Kunden und will diesen Anteil weiter ausbauen.

Übrigens will sich NewLogic-Gründer Hans-Peter Metzler, der bei dem Wipro-Deal rund 35 Mio. Euro verdient haben dürfte, nicht ins Private zurückziehen.

Zum einen bleibt er Chef der neuen Wipro-Sparte für WLAN- und Bluetooth-Entwicklungen und wird zwischen dem Ländle und Indien hin- und herpendeln, zum anderen will er das verdiente Geld seinerseits in Start-up-Firmen finanzieren.

Die indischen Millionen könnten in Österreich also noch auf eine sehr interessante Reise gehen. ❑

specialist in mobile working
mobil data
IT & Kommunikationslösungen GmbH
Ferrogasse 80/3
A-1180 Wien
t: +43-1-587 57 63-0
f: +43-1-587 57 63-999
e: office@mobil-data.at
i: www.mobil-data.at
mobil-data
mobile Sicherheitslösungen von pointsec

Aufwärtstrend am Markt für Private Equity und Venture Capital

Der Verkauf des Breitband-Providers Inode an UPC Telekabel ist nicht nur die Erfolgsgeschichte der beiden Inode-Gründer Michael Gredenberg und Peter Augustin. Auch der heimische Risikokapitalmarkt ist um eine Erfolgsstory reicher, brachte doch der Verkauf den Investoren eine Rendite von mehr als 300%.

Christian Henner-Fehr

Nicht alle Nachrichten, die mit Beteiligungskapital zu tun haben, sind so gut. Aber die Zahl der guten Nachrichten aus diesem Bereich nimmt zu. Kurz vor dem Jahreswechsel veröffentlichte die European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) eine Studie, der zufolge in den Jahren 2000 bis 2004 eine Million Arbeitsplätze durch die Aktivitäten von Private Equity-Gesellschaften entstanden sind. Das jährliche Beschäftigungswachstum betrug in diesem Zeitraum 5,4%. Verglichen mit der Steigerungsrate von 0,7%, die die 25 EU-Mitgliedstaaten geschafft haben, ist das eine beeindruckende Zahl. Sechs Millionen Arbeitnehmer waren 2004 in mit Private Equity finanzierten Unternehmen beschäftigt, für den EVCA-Vorsitzenden Sir David Cooksey ein Hinweis darauf, dass das Beteiligungsgeschäft einen positiven Einfluss auf die Beschäftigung genommen habe.

Das von Coller Capital, dem weltweit führenden Investor im Sekundärmarkt für Private Equity, veröffentlichte „Global Private Equity Barometer" zeigt, dass die Investitionen auch dieses Jahr weiter zunehmen werden. Aber Vorsicht ist angesagt. Meist stecken die Investoren das Geld in Unternehmen, die sich in der Wachstumsphase befinden. So zum Beispiel in das Wiener High-Tech-Unternehmen ON DEMAND Microelectronics (ODM). Das als Spin-off aus der österreichischen Niederlassung von Analog Devices Inc. hervorgegangene Unternehmen bietet eine softwareprogrammierbare Vector-Signal-Prozessor-Plattform für Anwendungen in der Consumer-Elektronik-Industrie an. 14 Millionen Euro hat das 2002 gegründete Unternehmen von einem internationalen Finanzierungssyndikat erhalten, um Wachstum und Entwicklung weiter finanzieren zu können.

Auch die ACP Holding GmbH mit ihrem Sitz in Wien hat mit der Schweizer Beteiligungsgesellschaft Capvis einen neuen Finanzpartner gefunden, der das weitere Wachstum durch gezielte Firmenzukäufe in Deutschland und der Schweiz ermöglichen soll. Und letzten Endes bekam auch Inode „frisches" Geld, um so die nächste Wachstumsphase finanzieren zu können.

Den Trend zu Investitionen in die Expansions- und Start-up-Phase bestätigt auch das aktuelle Venture Capital Barometer des international tätigen Beratungsunternehmens Deloitte. 80% der zu erwartenden Investitionen werden in Unternehmen fließen, die sich in einer der beiden Phasen befinden, so die befragten VC-Manager. Nur etwas mehr als 10% fließen in die Seed-Phase, also die Frühphase, in der die Unternehmensideen und -konzepte meist erst entwickelt werden. Die Gründer sind also in dieser Phase, so konstatieren die Verfasser des VC Barometers, auf staatliche Programme angewiesen.

RFID-Technologie zieht Investoren an

Der Seedphase entwachsen sind zwei österreichische Unternehmen, die auf die RFID (Radio Frequency Identification)-Technologie setzen. Da ist zum einen der Vorarlberger Börsekandidat Identec solutions, der als Spezialist für Intelligent Asset Management-Lösungen Produktions- und Logistikprozesse vereinfacht und mit dem von ihm entwickelten Intelligent Long Range (ILR) RFID-System Kunden wie der Deutschen Post oder Volkswagen wertvolle Echtzeitinformationen zur Verfügung stellen kann. Das Geld für die Entwicklungen und die Eroberung neuer Märkte kam unter anderem von den österreichischen Risikokapitalinvestoren gcp gamma capital partners und Danube Equity.

Ebenfalls auf die RFID-Technologie setzt RF-iT Solutions, ein aus dem Halbleiterkonzern Infineon hervorgegangenes Unternehmen, das seinen Sitz in Graz hat. Im Juli 2005 gegründet führt es den ehemaligen Geschäftsbereich „RFID Systems Solutions" von Infineon weiter. Kernstück der Aktivitäten der jungen Firma ist die Software You-R OPEN, die die bestehende IT-Infrastruktur mit der RFID-Umgebung verbindet und dadurch eine skalierbare und flexible Anwendung moderner RFID-Technologie erlaubt. „Unser Ziel ist es, You-R OPEN als zentralen Marktstandard in der Industrie zu implementieren", erläutert Dominik Berger, Gründer und Geschäftsführer, die Vision seines Unternehmens.

Überzeugen konnte er damit die Investment-Manager von PONTIS Venture Partners und Truffle Venture, die an dem Unternehmen eine Beteiligung eingegangen sind. Die österreichische Venture-Capital-Gesellschaft PONTIS Venture Partners strukturierte die erste Finanzierungsrunde in einer Gesamthöhe von 4 Mio. Euro, in der die RF-iT Solutions Eigenmittel aus dem von PONTIS gemanagten VC-Fonds PVP I sowie den vom französischen Spin-off-Spezialisten Truffle Venture beratenen Fonds erhielt. Unterstützung in Form einer Garantie sowie Mitteln aus dem Seedfinancing Programm kam darüber hinaus von der Austria Wirtschaftsservice GmbH. Auch der Staat trägt also dazu bei, dass innovative junge Unternehmen in Österreich die Chance zum Erfolg bekommen.

Die Beispiele zeigen, dass Unternehmensgründer nicht nur in den Bereichen Life Science oder Medizintechnik Chancen haben, Financiers als Partner zu gewinnen. Die österreichische High-Tech-Szene ist bunt und bietet Investoren die Chance, ihren finanziellen Einsatz zu vervielfachen. Aber auch der österreichische Risikokapitalmarkt gibt kräftige Lebenszeichen von sich. So hat gcp im letzten Jahr mit „gcp Deutschland" ein Tochterunternehmen gegründet, das von Lindau aus die Märkte in Deutschland und der Schweiz bearbeitet. Auch für österreichische Risikokapitalinvestoren wird der heimische Markt mittlerweile zu klein. ❑

SAP baut Mittelstandsangebot aus

39 neue Partnerlösungen erweitern Branchenportfolio

SAP hat neue mySAP All-in-One-Lösungen für mittelständische Unternehmen vorgestellt, die von SAP-Partnern aus der ganzen Welt entwickelt wurden. Diese Angebote für Subbranchen sind Teil von über 100 neuen Partnerlösungen, die im Lauf der letzten zwölf Monate vorgestellt wurden. Mittelständischen Unternehmen stehen inzwischen rund 600 qualifizierte mySAP All-in-One-Lösungen zur Verfügung.

Jedes einzelne Angebot beinhaltet integrierte SAP Best Practices für die spezifischen Geschäftsprozesse einer bestimmten Industrie. Damit decken die Partnerlösungen Branchen von der Biotechnologie über den Anlagenbau bis hin zum Transportwesen und dem Mode-Einzelhandel ab.

Qualifizierte mySAP All-in-One-Partnerlösungen unterstützen vordefinierte Geschäftsprozesse und branchenspezifische Best Practices und können an individuelle Kundenanforderungen angepasst werden.

SAP-Partner entwickeln diese Lösungen auf Basis der SAP Best Practices, denen sie dank ihrer Expertise noch speziellere, von Subbranchen geforderte Funktionen hinzufügen.

Einen Überblick über sämtliche neue Lösungen, deren Verfügbarkeit sowie die Partner, die sie anbieten, gibt es unter: http://www.sap.com/company/press/factsheets/A1solution.epx

Integrierte Unternehmenssteuerung

Winterheller integriert alle Instrumente der Unternehmenssteuerung in nur einer Softwareplattform.

Die Version 4.2 der Professional Planner World - die Softwareplattform für Konzernsteuerung der Winterheller Software GmbH - liefert neue Features und Funktionserweiterungen. Außerdem werden erstmalig die vier Produkte für Budgetierung, Analyse, Reporting und Konsolidierung in einer Softwareplattform integriert.

Mit dieser Zusammenführung von Konsolidierung und Planung bzw. Budgetierung in der Professional World 4.2 gibt es jetzt einheitliche Datenerfassung im Rahmen von Konsolidierung und Planung, einheitliche Datenbringung, einheitliches Reporting und einheitliche Datenhaltung. Damit lassen sich wesentlich kürzere Planungszyklen realisieren. Die Reduzierung von Abstimmungsaufwand sowie exakte, vergleichbare und verlässliche Unternehmensdaten über alle Unternehmensteile erleichtern zusätzlich die Konzernsteuerung.

Die Professional Planner World bietet eine voll integrierte Softwareplattform für Unternehmensplanung, Reporting, Analyse - und in der Version 4.2 auch für legale Konsolidierung. Die technologische Weiterentwicklung von OLAP zu OLCAP (Online Calculating and Analytical Processing) macht multidimensionales Kalkulieren möglich und bietet volle Unterstützung im Planungsprozess sowie Simulationen in Echtzeit.

www.winterheller.at

wissen können wirken

DEVOTEAM OSICONSULT

Kunden wollen Berater, die >in Europa zuhause sind und >wirken.

Unsere Verantwortung liegt im Erreichen von Zielen, die Sie vorgeben. Wenn Sie dabei an IT, Telekom oder Informationssicherheit denken, dann ist Devoteam OSIconsult der richtige Geschäftspartner für Sie.

Objektivität und Zweckmäßigkeit stellt Devoteam OSIconsult bewusst der Technologie voran. Dabei sind Hersteller- und Produktneutralität wesentliche Unternehmenswerte und keine netten Eigenschaften für die Dauer eines Projektes.

Beraten tun viele, wir wollen Rat geben und Sie langfristig bei IKT-Strategie und Planung begleiten. Vor allem wollen wir aber an Ihrer Seite in der Projektarbeit wirken.

Detaillierte Informationen über die Consulting-Leistungen von Devoteam OSIconsult erhalten Sie unter **www.devoteam.at** oder kontaktieren Sie:
Mag. Werner Vashold, Project Director
+43 1 715 0000-301
werner.vashold@devoteam.at

Devoteam Group: 2.100 Consultants in zehn Ländern Europas (Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Norwegen, Österreich, Spanien, Schweiz, Tschechische Republik, U.K.), in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi-Arabien. Börsennotiert an der Euronext in Paris.

Expert Talk
@ Devoteam OSIconsult

IKT-Notfallplanung
Vorsorge treffen statt Überraschungen erleben!

Besuchen Sie unseren Expert Talk und holen Sie sich Top-Infos für Ihr Business!
Donnerstag, 23. März 2006, 09:00–15:30
Hotel de France, Schottenring 3, 1010 Wien
Anmeldung direkt unter: **http://experttalk.devoteam.at**

Die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist kostenlos!

CONNECTING BUSINESS & TECHNOLOGY

Musikgenie trifft auf Seelendoktor

Foto: unbekannt & Sigmund Freud Copyrights

Sigmund Freud (1856–1939)

Die Stadt Wien feiert den 250. Geburtstag des ersten „Popstars" der Musikgeschichte mit rund 100 Veranstaltungen, die zahlreiche Mozart-Facetten beleuchten. Dem Begründer der Psychoanalyse sind zum 150. Geburtstag ebenfalls viele Ausstellungen, Vorträge und Symposien gewidmet.

Wie kaum ein anderer Wissenschaftler hat Sigmund Freud die Diskussion um das Selbstverständnis des Menschen angeregt", erklärt Bundespräsident Dr. Heinz Fischer, der die Patronanz für das Freud Jahr 2006 übernommen hat.

Das kulturelle Erbe Freuds erhalten, präsentieren und vermitteln

Die Sigmund Freud Privatstiftung, die sich für die Erhaltung des kulturellen Erbes Freuds engagiert, wartet im Jubiläumsjahr 2006 mit zahlreichen Aktivitäten sowie internationalen Kooperationen im Bereich Kultur, Kunst, Musik und Wissenschaft auf.

Im Mittelpunkt des Schauprogramms steht die große Sonderausstellung „Die Couch: Vom Denken im Liegen" im Sigmund Freud Museum. Die vielfältigen Bedeutungsebenen dieses Möbelstücks, das die Freud'sche Theorie und Praxis transportiert, werden beleuchtet. Zur EU-Präsidentschaft Österreichs gibt es im ersten Halbjahr 2006 ein internationales Symposion zu „Psychoanalyse und Gewalt", das der US-Professor und Konfliktforscher Vamik Volkan leiten wird. Freud und Mozart „berühren" sich in einer gemeinsamen Veranstaltung zu „Don Giovanni". Das Symposion „Batti, batti o bel Masetto" untersucht bewusste und unbewusste Dynamiken der Mozart-Oper.

Freud Jahr 2006

„Die Couch: Vom Denken im Liegen"
5. Mai bis 5. November 2006 im Sigmund Freud Museum.

„Batti, batti o bel Masetto"
Symposion zu psychoanalytischen Aspekten in Mozarts Don Giovanni, Herbst 2006, Albertina.

„Psychoanalyse und Politik. Terror, Regression und Gewalt – Lösungsmöglichkeiten?"
April 2006

„Stimme und Verstummen"
Soiree zum 150. Geburtstag Sigmund Freuds,
5. Mai 2006, Volksoper.

Programminfos:
Sigmund Freud Museum
(9, Berggasse 19),
Tel. 319 15 96
www.freud-museum.at

Foto: Gerald Zugmann, Sigmund Freud Privatstiftung

Das Behandlungszimmer Freuds: Mehr als 65.000 BesucherInnen besichtigen es jährlich im Museum.

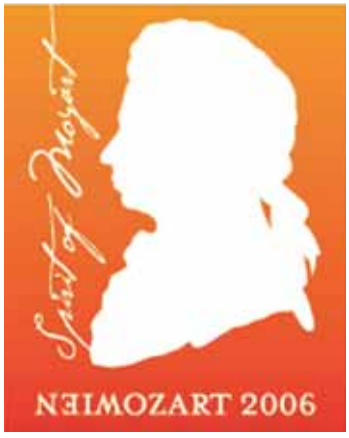
Bezahlte Anzeige

freut sich auf Mozart & Freud

StaDt Wien
Wien ist anders.

Foto: Herbert-von-Karajan-Centrum

Kinder tanzen für das „Geburtstagskind" Mozart – zum Beispiel im Herbert-von-Karajan-Centrum.



Wolfgang A. Mozart (1756–1791)

Ein Fest für Mozart

Wien feiert 2006 auch den 250. Geburtstag Mozarts – des Genies und Wunderkindes. Ein Blick ins Köchelverzeichnis zeigt den umfassenden Tatendrang: Opern, Sinfonien, Singspiele, Klavierkonzerte, Lieder, Tänze, Serenaden und vieles mehr. Mozart wurde nur 35 Jahre alt. Zehn Jahre davon verbrachte er in Wien. Eine Zeit, die ihn und die Stadt deutlich geprägt hat. Jeder, der will, kann 2006 Mozart kennen lernen und das, ohne in die Oper zu gehen: Das umfassende und außergewöhnliche Programm, das Wien hier bietet, öffnet die Türen auch jenen, die bisher Mozarts Musik kaum oder nur wenig begegnet sind. Aufführungen wird es in allen Bezirken Wiens – auf Plätzen, in Parks, in Firmen und Foyers von Einkaufszentren – geben. Für Kinder in Schulen oder ältere Menschen in Krankenhäusern – für Begegnungen mit Mozart wird es dieses Jahr viele Gelegenheiten geben.

Fotos: Wiener Mozartjahr 2006

Mozart-Überblick mit Stadt-Wien-Programm.

Mozartjahr für alle: Wien bietet eine vielfältige Veranstaltungspalette

Auch das Mozarthaus Vienna, das Gebäude mit der einzigen in Wien erhaltenen Wohnung Mozarts, öffnet Ende Jänner seine Tore und präsentiert in sechs Stockwerken Leben und Werk des Musikgenies.

Das Theater an der Wien beginnt seine neue Ära als ganzjährig bespieltes Opernhaus mit fünf der Hauptopern Mozarts, die als Neuproduktionen in außergewöhnlichen Inszenierungen gezeigt werden.

Egal, ob Musik, Literatur, Film, Theater, Symposien oder Ausstellungen – begegnen wir Mozart und feiern ein fulminantes Fest für ihn!

Mozart-Tipps

Viele Wege führen zu Wolfgang A. Mozart

Idomeneo, Clemenza di Tito, Die Zauberflöte, Cosi fan tutte, Don Giovanni
Theater an der Wien.
www.theater-wien.at

Leben und Werk Mozarts im Mozarthaus Vienna
1010 Wien, Domgasse 5,
ab Ende Jänner 2006.
www.mozarthausvienna.at

Mozart bei den Wiener Festwochen 2006
Opern, Konzerte, Theateraufführungen, Performances, Filme und Ausstellungen.
www.festwochen.at

Film Festival Rathausplatz
Das beliebte Sommerevent steht 2006 ganz im Zeichen von Wolfgang A. Mozart.
www.wien-event.at

Bezahlte Anzeige

Intelligenz im Netzwerk

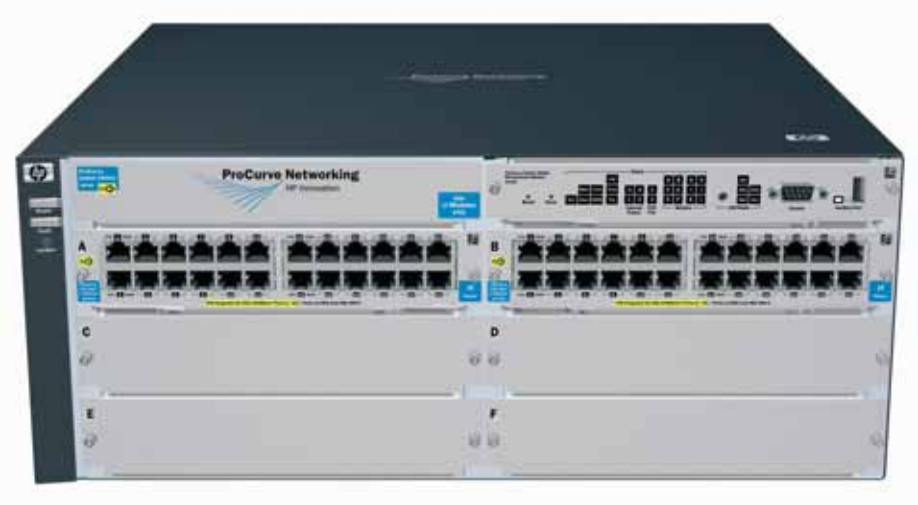
Der HP-Geschäftsbereich ProCurve Networking präsentierte kürzlich auf einer internationalen Konferenz in Dubai steigende Marktanteile und neue Netzwerk-Produkte.

Rüdiger Maier

„Wie die 4000-Serie im Jahr 1998 und die 5300-Serie im Jahr 2001 ProCurve geholfen haben, die Nummer zwei auf dem Netzwerkmarkt zu werden, erwarten wir uns auch von den neuen Produkten, dass diese unsere Technologieführerschaft weiter ausbauen", versprühte der ehemalige Skirennläufer (spanisches Nationalteam) Wenceslao Lada, Vice President und General Manager von ProCurve Networking EMEA, deutlichen Optimismus.

Und die Zahlen geben ihm Recht: Man konnte im dritten Quartal 2005 im „Managed LAN Switch Markt" 5% zulegen (Markanteil: 16,6%), während die Hauptkonkurrenten Cisco (52,1%) und 3Com (10,2%) jeweils Anteile verloren. Auch im Gartner-Quadrant habe HP den größten Fortschritt weg vom Nischenanbieter hin zum Herausforderer für Cisco gemacht. „Wir arbeiten mit einer großen eigenen Forschungsabteilung unablässig daran, unsere Position weiter auszubauen", so Lada. Bis Ende 2007 strebe man in allen Produktkategorien in Europa einen Marktanteil von 25% an.

Große Wachstumschancen sieht der EMEA-Chef in Russland und im Mittleren Osten. Im Laufe des Jahres werde man mit diesen Zielen vor Augen weitere Innovationen vorstellen. Stolz verweist er daneben auf den Gewinn des prominenten Neukunden CERN, des international renommierten Kernforschungszentrums in der Schweiz. „CERN ist kontinuierlich auf der Suche nach innovativen Technologien wie dem neuen ProCurve 5400 Switch, die helfen, unsere Forschung und Produktivität zu fördern", erklärt David Foster, Gruppenleiter Communications, Systems und Networking bei CERN. Den entsprechenden Anwenderbericht konnten MONITOR-Leser übrigens bereits in der Ausgabe 2/2006 (S. 13) lesen.



Die beiden Switch-Familien 5400 und 3500 basieren beide auf einem ProVision ASIC der vierten Generation, der von den ProCurve Labs speziell dafür entwickelt wurde.

Neue Produkte

HPs ProCurve Networking bietet Netzwerk-Lösungen für Unternehmen, von kabelgebundenen und funk-basierten Netzwerk-Produkten bis zu Dienstleistungen und Lösungen. Mit der ProCurve Adaptive EDGE Architektur bietet der Hersteller ein Netzwerk-Design, das durch seinen anpassungsfähigen, skalierbaren und vollständig kompatiblen Aufbau die Steuerung vom Zentrum mit der Kontrolle am Netzwerkrand verbindet. Neu vorgestellt wurde nun die ProCurve-5400-Familie chassis-basierender Switches sowie die ProCurve-3500-Familie stapelbarer Switches. Im Mittelpunkt dieser beiden Switch-Familien steht ein integrierter, programmierbarer ASIC-Netzwerkprozessor (siehe Kasten). Die ProCurve-4200-Familie, der ProCurve-6200-Switch und ein neues 10-Gigabit-Modul für die ProCurve-8100-Serie runden das Angebot der neuen Produkte ab.

„Unser selbst entwickelter ProVison ASIC der vierten Generation erlaubt es etwa, verschiedene Attacken rasch zu erkennen und den Schaden zu minimieren", erläutert Amol Mitra, Direktor für das weltweite Produkt-Marketing, im MONITOR-Gespräch. Sicherheit im Netzwerk sei ohnehin ein zentrales Thema, das durch eine Art „Sicherheits-Ökosystem" in der Lösungs-Architektur adressiert werde. „Wir wissen aus unseren Kundengesprächen, dass Sicherheit momentan eines der wichtigsten Themen im Netzwerkbereich ist", so Mitra. Auch bei den Präsentationen zum Thema VoIP (Internet-Telefonie) wurde klar, welch komplexe Prozesse ablaufen, um eine einwandfreie und sichere Kommunikation zu gewährleisten.

„VoIP dauert in der breiten Durchsetzung länger als erwartet, alle unsere Switches sind aber bereits darauf vorbereitet. Ich rechne mit einer starken Verbreitung erst ab 2010", erklärt Mitra. Damit sei jedes Unternehmen mit den neuen Geräten vorbereitet, wenn es auf Internet-Telefonie umsteigen wolle. Das Netzwerk ist flexibel genug, bei Bedarf den Sprachpaketen den erforderlichen Vorrang im Netzverkehr zu geben, damit die

„Wir wollen unsere Technologieführerschaft weiter ausbauen", so der ehemalige spanische Skirennläufer **Wenceslao Lada**, Vice President und General Manager von ProCurve Networking

Amol Mitra, Direktor für das weltweite ProCurve-Produkt-Marketing: „Sicherheit ist momentan eines der wichtigsten Themen im Netzwerkbereich!"

?Der ProCurve 6200 Switch vereinigt durch seine 24 Gigabit Ports für eine flexible Mediennutzung Edge-Switches und bietet einen zusätzlichen Slot für die Erweiterung um ein 4-port 10 Gigabit Modul.

Sprachqualität gesichert ist (Quality of Service = QoS). Auch sei die direkte Stromversorgung über Ethernet in den Geräten vorgesehen. Das „intelligente Netzwerk" aktiviert all die erforderlichen Einstellungen bei Bedarf automatisch. Dabei ist auch die Einhaltung von Standards für die einfache Benutzung unumgänglich, um für alle Telefone und sonstigen Netzwerkkomponenten offen zu sein. „Wir haben in der Vergangenheit sehr hart in den Standardisierungsgremien und in unserer Forschungsabteilung gearbeitet, um das heute unseren Kunden zu Verfügung stellen zu können. Nur so ist aber eine einfache und breite Verwendung von VoIP möglich", analysiert Mitra.

Der österreichische Markt

„In Österreich sind wir von der Anzahl der verkauften Ports nach Cisco und 3Com die Nummer drei, vom Umsatz aber am zweiten Platz", bringt Wolfgang Gumprecht, Business Manager Österreich, den heimischen Markt auf den Punkt. Mit der tatkräftigen Hilfe von zwölf Partnern im „Elite-Programm" (darunter Telekom Austria, S&T, ACP und neuerdings Data Systems Austria) und vielen kleineren und lokalen Partnern ist man flächendeckend am Markt tätig.
Die Produkte werden grundsätzlich über Distributoren - Actebis, Anixter, Ingram Micro und Tech Data - vertrieben, nur ACP, S&T und Data Systems Austria können direkt bei HP kaufen. „Wir konnten anlässlich dieser Konferenz die Telekom Austria als, 'Elite Competence Partner des Jahres' auszeichnen, da dort die meisten Zertifikate im technischen und verkäuferischen Bereich ausgestellt werden konnten", ist Gumprecht stolz. Für das weitere Wachstum sucht man derzeit einen Kunden-Manager, der gemeinsam mit den Partnern den Kontakt zu den Kunden intensiviert und pflegt. Mit den neu vorgestellten Produkten - allen voran die 5400- und die 3500-Familie - könne man nun das Angebot an offenen und standardkonformen Lösungen erweitern und gerade auch österreichischen Kunden mitwachsende und zukunftsfähige Lösungen anbieten.

Wolfgang Gumprecht, HP ProCurve Business Manager Österreich, konnte in Dubai die Telekom Austria als „Elite Competence Partner des Jahres" auszeichnen.

Auf das Netzwerk könnten damit auch alle VoIP-Anbieter mit ihren Endgeräten aufsetzen: „Wir haben im Bereich der IP-Telefone sogar eine Partnerschaft mit Cisco, die wir - sicherlich mit etwas mehr Aufwand - durchaus in unser Netzwerk integrieren können", so Gumprecht. Mit den ProCurve-Produkten überzeugte man schon bisher Kunden wie den ÖAMTC, Liebherr, das Krankenhaus Krems, Fronius, den Beschlägehersteller Maco oder Austria Tabak. „Wir sind stolz darauf, hier teils veraltete Digital-Netzwerk-Lösungen aber auch solche unserer Konkurrenz ablösen zu dürfen", erklärt Gumprecht. Obwohl nämlich der Markt weiter wachse, müsse man bei dem ehrgeizigen Ziel des 25%igen Marktanteils bis Ende 2007 sicher auch im Verdrängungswettbewerb erfolgreich sein. Nicht zuletzt ist auch eine Ausweitung der Partner-Landschaft auf etwa 15 mit diesem Ziel denkbar. „Während der Preis je Port im Markt weiter fällt, können wir durch die Nachfrage nach unseren höherwertigen Lösungen sogar ein Ansteigen des Preises je Port verzeichnen. Daher sind wir sehr optimistisch, die durchaus ehrgeizig gesteckten Ziele auch zu erreichen", blickt Gumprecht zuversichtlich in die Zukunft. ❑

www.hp.com/rnd

Der neue ProVision ASIC

Ein ASIC (Application Specific Integrated Circuit) ist eine anwendungsspezifische integrierte Schaltung, die nach genauen Vorgaben für spezielle Anwendungen entwickelt wird.

Die Kernfunktionen des neuen ProCurve ASIC sind:

- Schnelle Richtliniendurchführung: Der starke Motor für die Ausführung von Richtlinien erlaubt Netzwerkadministratoren hardwarebasierende Kontrolle des Zugangs- und Traffic-Flows, um das Netzwerk vor Bedrohungen zu schützen, diese aufzuspüren und abzuwehren, ohne dabei jedoch die Netzwerkleistung zu beeinflussen.
- Eingebaute Widerstandsfähigkeit des ASICs: Diese wurde speziell entwickelt, um den Dauerbetrieb zu gewährleisten, während Systemfehler und Angriffe von außen wie Denial-of-Service (DoS)-Attacken abgewehrt werden.
- Programmierbarer Netzwerkprozessor: Er erlaubt rasche und tiefgehende Paketanalysen und ermöglicht, dass neue Hardware-Funktionalitäten ohne teure Upgrades der Hardware implementiert werden können.

Alternative zum Festnetz: Mobile Nebenstellenanlage von ONE

Mehr als 100 Kunden nutzen bereits diese kostengünstige und flexible Alternative zum Festnetz.

Geht es nach ONE, dann hat die herkömmliche Telefonanlage ausgedient!

ONE hat die mobile Nebenstellenanlage bereits im April 2005 als erster Anbieter in Österreich präsentiert. Seither hat das Unternehmen mehr als 100 Kunden für dieses Produkt gewonnen. Die mobile Nebenstellenanlage ersetzt die herkömmliche Telefonanlage mit allem was dazu gehört - aber es fallen weder teure Anschaffungs- und Wartungskosten an, noch Gebühren für die Weiterleitung von Festnetzgesprächen auf Firmenhandys.

Unternehmen können auf diese Weise bei niedrigeren Kosten die Mobilität und Flexibilität ihrer Mitarbeiter erhöhen. Trotzdem bleibt das Unternehmen weiterhin unter der bestehenden Festnetznummer erreichbar. Die wichtigen Funktionen einer Festnetzanlage wie Vermittlung, Gruppenruf, Kurzwahlen, firmeneigenen Ansagetexte, Warteschleife, Sprachbox, Anrufberechtigungen sind ohne Festnetzanschluss genauso verfügbar.

PC-basierter Vermittlungsplatz

Unternehmen benötigen für die Einrichtung der mobilen Nebenstellenanlage lediglich einen PC und einen Internetanschluss. Statt der herkömmlichen Telefonzentrale wird ein PC-basierter Vermittlungsplatz eingerichtet. Alle Mitarbeiter werden mit - soweit nicht schon vorhanden - Mobiltelefonen ausgestattet. Die Anrufe werden direkt am Computer entgegengenommen und weitergeleitet.

Der PC dient dabei als zentrale Schnittstelle. Dort sind alle Daten wie Namen, Rufnummern und wichtige Zusatzinformationen wie zum Beispiel Termine und Urlaube verfügbar. Das Weiterleiten von Informationen in Form von E-Mails, SMS und Benachrichtungen an die Sprachbox wird ebenfalls am PC gesteuert. Auch die Faxanbindung kann ohne Festnetzanschluss realisiert werden - unter Beibehaltung der Faxnummer.

Geringe Kosten

Die Kosten umfassen die einmalige Installationsgebühr von 250 Euro, inklusive Einschulung. Pro Monat und Handy werden derzeit maximal 15 Euro berechnet (Preise inkl. USt.). Firmeninterne Gespräche zwischen Firmenzentrale und -handys sind kostenfrei. Es gibt keine langfristigen Miet- und Wartungsverträge wie bei herkömmlichen Festnetzanlagen.

„Der Trend weg vom Festnetz hin zur Mobilkommunikation ist nun auch im Geschäftskundenbereich nicht mehr aufzuhalten, wie der große Erfolg unserer mobilen Nebenstellenanlage zeigt. Die Vorteile und Einsparungsmöglichkeiten sprechen einfach für sich." - ONE Marketing-Director **Christian Riener**

Außerdem wird keine Verkabelung benötigt. Jedes ONE-Mobiltelefon kann in die mobile Nebenstellenanlage integriert werden. Voraussetzung ist die Aktivierung von mindestens zehn Nebenstellen.

Kein E-Mail Server? Trotzdem Outlook am Handy!

Ab März 2006 wird in Kooperation mit Microsoft und dem Internetprovider EUnet Outlook am Handy für Unternehmen ohne eigenen Exchange Server angeboten. Das Produktbundle umfasst Hosted Exchange durch die Firma EUnet, Endgeräte mit Windows-Mobile-Oberfläche inkl. Push-E-Mail, Kalender und Kontakte sowie ein Datenpaket. Die Aktivierung aller Komponenten erfolgt über die ONE Worlds.
www.one.at

Mobile Nebenstellenanlage - Die Vorteile

- Teure Anschaffungskosten einer Festnetz-Anlage entfallen
- Keine langfristigen Miet- und Wartungsverträge
- Keine Verkabelung
- Minimale Umzugskosten für Mitarbeiter oder Firma (keine neue Verkabelung/ Montage)
- Leichte Integration eines neuen Mitarbeiters (kein neues Kabel - ein Handy reicht aus)
- Da jeder Mitarbeiter nur mehr ein Telefon benötigt, gibt es nur mehr eine Rechnung statt jeweils eine für Festnetz und Mobiltelefonie

Fernseher & Stereo im LAN

Der „Digital Media Adapter" bringt digitale Video- und/ oder Audiosignale auf einen analogen Fernseher, einen Beamer oder die Stereoanlage.

Der „Digital Media Adapter" ermöglicht die Netzwerkeinbindung eines Fernsehers, Beamers oder eines anderen Media-Gerätes direkt über Netzwerkkabel oder WLAN. Damit wird das komfortable Ansehen, Abspielen, Verwalten und Präsentieren digitaler Mediendateien wie Diashows, Musik, Videos möglich.

Der „Digital Media Adapter" ist der perfekte Partner für Ihre digitale Kamera, Laptop, Fernseher, Webcam und viele andere Geräte. Er eignet sich hervorragend für die Verwaltung von Multimedia und Datenarchiven und bietet vielfältigste Bild- und Ausgabefunktionen. So gibt es zum Beispiel auch die Möglichkeit, einen USB-Memory-Stick oder eine USB-Festplatte anzuschließen.

Schnittstellen für einen Ethernetanschluss, eine Wirelessanbindung (natürlich 802.11g Standard) sind ebenso vorhanden wie Anbindungsmöglichkeiten für S-VHS, Video Composite, USB 2.0. Unterstützt werden unter anderem Datenformate wie MPEG, DivX, JPEG, mp3, bmp, wav, ac3.

Der Digital Media Adapter ist für den Heimgebrauch und für das Büro geeignet. Zeitersparnis und Freude pur.

Präsentation: Strukturierte Verkabelung

Am 29.3 2006 findet bei KSI eine Präsentation zum Thema „**Die aktuellste Technologie der strukturierten Verkabelung**" statt. Die Präsentation wird direkt vom Hersteller Nexans gehalten - für den KSI die Distribution in Österreich übernommen hat. **Onlineanmeldung** auf unserer Homepage www.ksi.at.

PROMOTION

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

Web-Security-Appliance

Neue IronPort-Lösung soll vor Spyware und anderen Bedrohungen aus dem WWW mit Multi-Vendor-Scanning und Web Reputation schützen.

IronPort hat eine neue Web-Security-Appliance angekündigt

Die neuartige DVS (Dynamic Vectoring and Streaming)-Technologie soll die Leistungsfähigkeit und Erkennungssicherheit optimieren, so dass auch große Benutzergruppen keinerlei Verzögerungen oder Beeinträchtigungen spüren. Mit bis zu 100.000 gleichzeitig aktiven Netzwerkverbindungen gewährleistet das Betriebssystem AsyncOS in den Appliances der neuen S-Serie eine hohe Skalierbarkeit.

Neben den Applikations-Gateways für die Protokolle http, https und ftp bietet die neue S-Serie auch einen „Level-4-Traffic-Monitor", der die anderen Netzwerkkanäle in Echtzeit überwacht und schützt. Die neuen Systeme lassen sich im „Ethernet Bridge Mode" für die Benutzer transparent in bestehende Netzwerke einfügen oder alternativ als Proxy-Gateway einsetzen.

IronPorts Web-Reputationsfilter ergänzt als äußerster Schutzschild das mehrstufige Sicherheitssystem. Um die Seriosität einer Website zu ermitteln, analysiert er mehr als 45 Parameter und kann zahlreiche Angriffe abwehren, bevor sie ins Netzwerk gelangen. Das integrierte Reporting- und Management-System der S-Series vereinfacht zudem die Administration.

Die Web-Security-Appliances der IronPort S-Series sind ab Sommer 2006 erhältlich. Interessierte Kunden und Partner können sich für das Development Partner Programm qualifizieren, um frühzeitig Zugang zu IronPorts neuer Technologie zu erhalten.
www.ironport.de

NESSUS - ein Open-Source-Werkzeug sucht nach Schwachstellen in meinem Netz

Wie gut ist mein LAN gegen Hackerangriffe geschützt ? Diese Frage stellen sich die meisten Betreiber von lokalen Netzwerken. Gemeint ist dabei meistens eine drohende Gefahr aus dem Internet. Gemäß einer IDC-Studie kommen aber 80% der erfolgreichen Angriffe aus dem LAN selbst!

http (80/tcp)	High	The remote host appears to be running a version of Apache which is older than 1.3.28 There are several flaws in this version, which may allow an attacker to disable the remote server remotely. Risk factor : High CVE : CAN-2003-0460, CAN-2002-0061 BID : 8226

Mit dem Programm NESSUS (Quelle: www.nessus.org), gestartet als Open-Source-Projekt von Renaud Deraison 1998, steht ein Security-Scanner zur Verfügung, der Ihr LAN von außen und innen auf Schwachstellen überprüft.

Die besondere Bedeutung eines NESSUS-Checks liegt in der Aktualität der erkennbaren Schwachstellen: Das System kennt mehr als 10.000 „Plug-ins", die Liste wird täglich länger!

Aufgesetzt auf einem Server (Windows, Linux, Solaris usw.) wird von diesem (ausgelöst über einen Client) ein vorgegebener IP-Space überprüft, wobei neben der Suche nach laufenden Programmen mit Schwachstellen auch eine Fingerprint-Analyse der gefunden Betriebsysteme (welche OS laufen in welcher Version) durchgeführt wird.

Gefundene „Vulnerabilities" („Verletzbarkeiten" von Systemen, die erfolgreiche Angriffe zulassen) werden protokolliert und können als HTML- oder PDF-File abgespeichert und analysiert werden. Hier ein kleines Beispiel für einen gefundenen „alten" Webserver, der mit dem Risiko „High" eingestuft wurde: Wie bei anderen Open-Source Produkten ist auch NESSUS die Basis ein Reihe von kommerziellen Produkten, die als „Netzwerk-Scan-Tools" angeboten werden. Ein Beispiel dafür ist „BOSS" (BSI OSS Security Suite) vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik, bei dem NESSUS in einen „SLAD" (Security Local Auditing Daemon) mit weiteren Security-Tools eingebettet wurde.

NESSUS ist ein extrem mächtiges Securitywerkzeug, das Netzwerkbetreibern die Möglichkeit gibt, den Securitylevel ihrer Installation deutlich zu erhöhen, eine detaillierte Beschreibung aller Feature würde den Rahmen dieses Artikels sprengen, erwähnt sei nur noch „NASL" (Nessus Attack Scripting Language), die eine hohe Flexibilität beim Einsatz von NESSUS bietet.

In einer späteren Folge dieser Artikelserie werde ich noch weitere sogenannte *Vulnerability Assesment Tools* vorstellen.*Im nächsten Monat widme ich mich einem sehr aktuellen Thema: „Vorsicht - Keyghost! - der unscheinbare Tastaturscanner."*

Dr. **Manfred Wöhrl**, ist seit mehr als 25 Jahren im Bereich der EDV mit den Spezialgebieten Computervernetzung und Security (CCSE - Checkpoint Certified Security Engineer) tätig. Er ist Lehrbeauftragter an der Wirtschaftsuniversität Wien, Vortragender der Donau-Universität in Krems und Geschäftsführer der R.I.C.S. EDV-GmbH (Research Institute for Computer Science, http://www.rics.at), spezialisiert auf Securitychecks und Security-Consulting. Dr. Wöhrl ist Vortragender und Betreuer bei einer Reihe von Seminaren und Tagungen und gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger.
Manfred.Woehrl@rics.at

Sie haben Security-Probleme? Fragen Sie Dr. Wöhrl!

Sollten Sie Fragen zur Installation von NESSUS oder bei der Auswertung der Testergebnisse haben, senden Sie ein kurzes E- Mail an die MONITOR-Redaktion, troger@monitor.co.at , wir leiten Ihre E-Mail gerne an Dr. Manfred Wöhrl weiter.

Reuters mit GN Netcom-Headsets

Die Nachrichtenagentur Reuters Deutschland setzt auf schnurlose Kommunikationslösungen von GN Netcom.

Bei Reuters setzt man auf eine Kombination von GN Netcoms Headsets mit Ciscos VoIP-Lösungen. Wie Donal Greene, Information Service & Technology Manager Reuters Deutschland, Österreich, Nordic & Baltic ausführt, erweist sich das „als komfortable und ergonomische Lösung und wird von unseren Mitarbeitern sehr gut aufgenommen". GN Netcom ist Partner des Cisco Technology Developer Programm. Der USB-Adapter GN 8110 hat in Kombination mit dem schnurlosen GN 9120 Headset oder den kabelgebundenen Headset-Serien GN 2100, GN 2200 und ADDvantage Plus die Kriterien dieses Programms für die Interoperabilität mit dem Cisco IP Communicator Softphone (1.1.4) erfüllt.

Dadurch soll der Einsatz der VoIP-Technologie für Unternehmen und Dienstleister noch attraktiver werden, da Echos und Interferenzen unterdrückt werden können, die eine breite Nutzung und Akzeptanz von VoIP bislang behinderten, so GN Netcom.
www.gnnetcom.de

Konzentration auf das Druckergeschäft

Nach der Auflösung der Abteilung für Digitalkameras will man sich nun bei Konica Minolta wieder ganz auf das Drucken konzentrieren. Frank Akihary stellte in Wien die neue Strategie vor.

Rüdiger Maier

Frank Akihary, General Manager Konica Minolta Printing Solutions (PS) EMEA für Marketing und Verkauf, wirkte irgendwie erleichtert: „Der Markt für Digitalkameras ist äußerst schwierig und von einem kontinuierlichen Preisverfall gekennzeichnet. Nach unserem Ausstieg können wir uns nun wieder ganz unserem angestammten Bereich des Druckens widmen."

Selbst die mediale Aufmerksamkeit war ganz auf die digitale Fotografie gerichtet, da sich dieses Thema einfacher darstellen lasse. Aber auch das Druckgeschäft ist kein einfaches: „Wir können nicht weiterhin mit denselben Produkten zu unseren Stammkunden gehen, wenn wir wachsen wollen", weiß Akihary. Darüber hinaus herrscht auch hier - wenn auch in überschaubareren Grenzen - permanenter Preisverfall. Und die Weltwirtschaft tut ein Übriges: „Viele japanische Unternehmen stecken derzeit in großen Umwälzungen, die Aktienkurse sind gesunken. Wir wollen aber unseren Verpflichtungen gegenüber den Aktionären nachkommen können", ist Akihary offen. Man könne nicht mehr wie früher die Vergangenheit für Vorhersagen nutzen, sondern müsse - wie die Fluggesellschaften - immer flexibler agieren.

2005 blieb unter den zu hohen Erwartungen

Das Jahr 2005 sei bei fast allen Druckerherstellern nicht ganz so gut verlaufen wie erwartet. Mit 22,3% Steigerung liegt das Unternehmen immerhin über dem von IDC prognostizierten europäischen Marktwachstum von 20%. In Österreich konnte man etwa bei Farb-Laserdruckern ein besseres Ergebnis als in Deutschland erzielen. „Unser klares Ziel ist es, in den gut entwickelten Märkten unter den Druckerherstellern mindestens den dritten Platz einzunehmen."

HP sei absolut dominant, dann aber beginne der Kampf um die Ränge. In den noch zu entwickelnden Märkten in Europa wolle man in zwei bis drei Jahren zumindest unter die Top 10 kommen. In Österreich ist man bei sehr kleinen Unternehmen und im Endkonsumenten-Geschäft sehr gut vertreten. Gerade hier tobe allerdings ein ruinöser Wettkampf: „Ein Verkaufspreis unter 299 Euro ist für uns völlig unprofitabel, da wollen und können wir nicht mitgehen", so Akihary.

Klein- und Mittelbetriebe als Zukunftsmarkt

In Marktstudien fand man vielmehr heraus, dass der Preisverfall für höherwertige und netzwerkfähige Drucker wesentlich geringer ist. So habe man sich vorgenommen, besonders bei Unternehmen mit 5-19 Mitarbeitern bis ins dritte Quartal dieses Jahres von 3% auf 13% Marktanteil zu wachsen. Hier habe man, so Akihary, eine Schwäche von HP und eine gute Chance im Markt erkannt. Die will man nun durch den gezielten Ausbau von Silber- (von 7 auf 35), Gold- (von 2 auf 6) und Platin-Partnern (von 4 auf 7) nutzen.

Die neuen Partner sollen sich verstärkt um „vertikale Marktbearbeitung" bemühen, also mit Lösungen und Service gezielt in attraktive Segmente wie Agenturen oder Versicherungen hineingehen. „Hier ist genaue Planung und ein längerfristiges Engagement notwendig, das wir als japanisches Unternehmen aber natürlich anstreben", versichert Akihary seinen neuen Partnern.

Gleichzeitig wolle man zunächst die Lager der Händler durch Aktionen leeren und dann zur Cebit das Konzept „PowerPack" präsentieren. Dabei werden vier netzwerk- und postscript-fähige Drucker unterschiedlicher Preiskategorien mit fünf speziellen Zusatzleistungen (garantierter Rückgabewert; Preisermäßigungen auf optionale Ausstattung; 3-Jahres-Garantie; freie Schulungen und Software) angeboten. Darüber hinaus ist die Einrichtung einer eigenen Magicolor-Akademie geplant, in der sich Händler zertifizieren können: „In Österreich können wir damit aber sicher nicht vor dem 1. Juli starten", so Akihary. Für Großkunden wird ebenfalls auf der CeBIT ein so genanntes „Click Programm" vorgestellt.
www.konicaminolta.at

Neuer Geschäftsführer für Deutschland und Österreich

Konica Minolta Printing Solutions (PS) hat sich für Thomas Grethe als künftigen Geschäftsführer der deutschen Niederlassung in München entschieden, der auch für Österreich verantwortlich sein wird. Grethe leitete als Director Sales bei Oki-Systems (Deutschland GmbH) den gesamten Vertrieb und gilt als ausgewiesener Channel-Fachmann. Bis er das Ruder übernimmt, wird weiterhin Frank Akihary, General Manager of Sales and Marketing EMEA, die Geschäfte in Deutschland und Österreich verantworten.

Frank Akihary, General Manager Konica Minolta Printing Solutions (PS) EMEA für Marketing und Verkauf, hat in Europa ehrgeizige Pläne

Unbeschreiblicher Handschrift-PC

Fujitsus Lifebook P1510 bringt den Tablet PC auf eine brauchbare Größe, spart aber an falscher Stelle.

Andreas Roesler-Schmidt

Was dem Notebook der Subnotebook ist dem Tablet PC das Fujitsu Siemens Lifebook P1510 - den man konsequenter Weise als Sub-Tablet PC bezeichnen müsste. Denn es ist der bisher kleinste Tablet PC. Während das Gros der Gattung genau jene Arbeitsweise, die das Klischee suggeriert - also irgendwo stehend mit Tablet am Arm darauf schreibend - von Größe und Gewicht her absolut unmöglich macht, scheint das Format des Lifebook dazu durchaus geeignet.

Das Gerät im Convertible-Design (also mit Tastaturteil und dreh/schwenkbarem Display) ist angenehm klein und nur ein Kilo leicht. Damit können sogar Schwächlinge lässig mit dem Tablet am Arm arbeiten. Es scheint für die klassischen Datenerfassungsanwendungen wie geschaffen. Und die kompakten Abmessungen würden es auch sonst als leichtes Subnotebook auf Reisen interessant machen.

Als einziges Notebook wird man damit allerdings vielleicht nicht auskommen. Dem 8,9-Zoll-Display verdanken wir zwar die angenehmen Abmessungen, für dauerhaftes Arbeiten ist es aber recht anstrengend und zwar nicht nur für den User: Insbesondere im Tablet-Hochformat tut sich Windows schwer diverse Fenster überhaupt darzustellen. Fenster die sich in der Größe nicht verändern lassen, wird man öfters einfach nicht ganz lesen können. Das ist aber, wenn die persönlichen Anforderungen sonst für dieses Gerät sprechen, zu verschmerzen. Immerhin ist es dank der Abmessungen der erste praktikable Tablet PC. Schlimmer ist jedoch die Schrifterkennungstechnologie und damit spreche ich jetzt gar nicht von der nach wie vor miserablen Erkennungsrate der Windows XP Tablet Edition. Während die meisten größeren Geräte mit berührungslosen Eingabestiften arbeiten, wurde beim Lifebook an dieser Stelle offensichtlich gespart. Ein primitiver Plastikgriffel arbeitet per Kontakt mit dem Display zusammen („passiver Digitizer"). Das Problem dabei: Will man den großen Vorteil der natürlichen Schreib- und Arbeitsweise ausnützen, liegt die Hand mit dem Stift am Schirm (so wie sie das beim Schreiben auf Papier auch macht). Beim Lifebook wird die aufgelegte Hand jedoch genauso als Eingabe erkannt wie die Berührung mit dem Stift - folglich wird kein einziger Buchstabe richtig erkannt. Man müsste also völlig unnatürlich mit der Hand in der Luft schreiben. In der Praxis wird man meist die Tastatur nützen, und sich über den Stift nur beim Websurfen und ähnlichem freuen.

Dennoch ist es alles in allem ein angenehmes Gerät für bestimmte Einsatzszenarien - vom Notizgerät für Meetings bis zu den typischen Daten erfassenden Branchenanwendungen. Man sollte nur um die Einschränkungen (Digitizer, Display) Bescheid wissen und abwägen. Aber wo bleibt eigentlich der Convertible Sub-Tablet PC im 12-Zoll - Format mit aktivem Digitizer und identischen Akkulaufzeiten und Abmessungen gewöhnlicher Subnotebooks?

www.fujitsu-siemens.at

Die Hardware ist willig, die Software ist schwach

Mit der richtigen Software wäre Asus mit dem MyPal A636 ein guter Navigations-PDA gelungen.

Andreas Roesler-Schmidt

Asus' MyPal A636 vereint einen Pocket PC mit WLAN und GPS-Empfänger. Auf die Standard-Pocket-PC-Features gehe ich nicht näher ein, die sind im Rahmen des Üblichen. Nur soviel: Das Gehäuse des Asus hält sich in akzeptablen Dimensionen und ist - seinem eindeutigen Hauptzweck Navigation entsprechend - recht clever gestaltet. Ein großer Lautsprecher soll den Navigationsanweisungen auch im lauteren Auto Gehör verschaffen. Wer allerdings regelmäßig sowohl mobile als auch Festeinbau-Navigationssyteme testet, weiß: Das bleibt in der Realität ein frommer Wunsch. Was nicht mit dem Radio verbunden ist, wird auch nicht gut zu hören sein. Aber die generelle Sinnfrage mobiler Navigationslösungen steht ja jetzt nicht zur Debatte. Jedenfalls ist auch die Tastenbelegung des Asus weniger auf den PDA-Einsatz als auf die Navigation im Querformat ausgelegt.

Anders als bei anderen GPS-Pocket-PCs lässt sich die GPS-Antenne ausklappen. Man mag das für überholt halten, doch der Erfolg gibt Asus Recht: Der GPS-Empfang ist äußerst gut, das Gerät findet nicht nur schnell die Satelliten (und damit die eigene Position), sondern auch unter schwierigen Bedingungen. Fast bekommt man das Gefühl, der Asus biegt die Sichtverbindung zu den Satelliten um die Ecke - wenn man sogar in einem geschlossenen Raum durchs Fenster ausreichend Satelliten empfängt, um die Position zu bestimmen (kein anderes Gerät hat das im selben Raum je geschafft).

Doch was hilft es, zu wissen, wo man ist, wenn man nicht vernünftig zum Ziel kommt? Das mitgelieferte Destinator PN versagt völlig und schlägt an ungeeigneter Routenführung (selbst bei simplen Aufgaben) alles was ich im letzten Jahrzehnt gesehen habe. Geignet ist es nur dann, wenn der Weg das Ziel ist und man Stunden seines Lebens verschenken will. Wem der Asus gefällt (die GPS-Hardware ist ja auch exzellent), der sollte sich einfach gleich eine bessere Navigationssoftware dazu gönnen.

www.asus.de

Widescreen: Belinea 10 20 35 W

Design und Innovation verbindet Belinea mit dem neuen Modell 10 20 35 W.

Die Nachfrage nach Widescreen-Bildschirmen steigt, Maxdata hat aus diesem Grund seine Belinea-Monitore um das 20,1 Zoll-Modell 10 20 35 W erweitert. Durch das Breitformat können Webseiten und umfangreiche Tabellen besser abgebildet und bearbeitet werden; auch das Schneiden und Betrachten breiter Filmsequenzen wird dadurch erleichtert.

Vor allem jene Benutzer, die verschiedene Applikationen auf dem Bildschirm darstellen wollen (wie z. B. CAD/ CAM- oder DTP-Anwender), sollten profitieren. Das Display besitzt eine Auflösung von 1.680 mal 1.050 Bildpunkten sowie den großen Betrachtungswinkel von 178 Grad. Die Reaktionszeiten liegen bei 8 ms (grey to grey), das Kontrastverhältnis beträgt 800:1. Das Modell verfügt über integrierte Lautsprecher, vier USB-Anschlüsse und einen zusätzlichen DVI-Anschluss. Neben den innovativen technischen Features zeichnet sich der Bildschirm durch ein edles und schlankes Design aus. „In Hinblick auf die Bildfläche und Auflösung hat der 20,1 Zoll-Widescreen die perfekte Größe zwischen Standard 19 Zoll und 20 Zoll, speziell für Anwender, die mehr horizontale Arbeitsfläche benötigen," erläutert Werner Schiessl, Geschäftsführer von Maxdata Österreich. „Es können mehrere Anwendungen und Fenster gleichzeitig nebeneinander dargestellt werden. Die Produktivität wird erhöht, weil das häufige Umschalten zwischen den Tasks und das viele Scrollen entfällt. Widescreen bietet ein natürliches Format Dokumente so zu ordnen, wie wir diese visuell im Gedächtnis abbilden."

Der Belinea 10 20 35 W von MAXDATA ist ab 649 Euro (unverbindliche Preisempfehlung inkl. MwSt.) im Fachhandel erhältlich. Im Preis inbegriffen ist ein dreijähriger Garantie-Austausch-Service.

www.maxdata.at

Der Belinea 10 20 35 W zeichnet sich durch ein edles und schlankes Design aus

Display-Lösungen für vertikale Märkte

NEC hat eine Reihe neuer Modelle angekündigt, die auf der CeBIT vorgestellt werden.

Im Mittelpunkt steht die neue NEC MultiSync 90er Serie für professionellen Einsatz. Es wird sie in den Formaten 19, 20, und 21 Zoll geben. Diese Modelle besitzen drei Schnittstellen DVI-D, DVI-I und VGA und erlauben somit unterschiedlichste Anschlusskombinationen mit bis zu drei Signalquellen gleichzeitig. Durch den Overdrive Circuit sind die Reaktionszeiten bei den neuen Geräten optimiert worden - das ergonomischere Design erlaubt eine Höhenverstellbarkeit bis zu 150 mm.

Zielgruppe für diese Bildschirme sind Anwender von Office-Applikationen wie Dokumentenmanagement, Archivierung und Prozesskontrolle, Anwendungen aus dem Finance-Bereich, Multimedia-Applikationen und CAD/CAM.

Mit der neuen SpectraView-Serie werden drei neue hardware-kalibrierbare Monitore für den Farbmanagement-Markt in 19,-20 und 21Zoll präsentiert. Für die Farb- und Helligkeitsverteilung sorgt die speziell für diese Geräte entwickelte ColorComp-Funktion. Mit dem Real Time Clock Scheduler können die Betriebszeiten des Monitors programmiert werden - damit entfällt für den Grafikanwender die Aufwärmzeit vor dem Kalibrieren. Zielgruppe sind High-End-Anwender in den Bereichen professionelle Fotografie, Bildbearbeitung und ruckvorstufe. Außerdem gehört zu dieser Produktfamilie der erste LCD-Monitor mit LED Backlight Technologie, SpectraView Reference21, der über 100% des Adobe RGB- Farbraumes abdeckt und damit auch für Soft-Proofing-Anwendungen geeignet ist. Neue großformatige Modelle ergänzen die Standard-Desktop-Produktlinie, die NEC MultiSync 70er Serie für klassische Office-Anwendungen im Corporate- und SMB-Umfeld mit analoger und digitaler Schnittstelle. Auf der CeBIT wird auch ein 20-Zoll-Modell im Wide-Format gezeigt.

www.nec.at
www.omegacom.at

Top-Shop in Sicht!

„Online Shopping Guide 2005
Hans Zeger, Bohmann Verlag
192 Seiten, EUR 9,90, ISBN: 3-901983-58-9
Bestellungen unter www.monitor.co.at/osg2005

Hersteller	Produktname	Bilddiagonale in Zoll	Auflösungen	Eingang		Helligkeit	Kontrast	Gewicht	Besonderheiten	Endpreis	Bezugsquelle
				DSUB	DVI						
ACER	F-20	20	1680x1050	✔	✔	300	800:1		20" Widescreen, S-Video, AV Composite, SCART, TV support (PAL+SECAM systems)	a. A.	Acer 02236/30 75-200
AOC	LM2028	20,1	1600x1200	✔	✔	250	700:1	7,5	Designlinie, extrem schmaler Rahmen	549,-	Monitors and More IT-Handels GmbH 01/270 21 64-0
APPLE COMPUTER	20" Cinema	20	1680x1050		✔	250	400:1	6,6	USB 2.0 Hub mit 2 Anschlüssen, 2 FireWire-400-Anschlüsse, Öffnung für Diebstahlsicherung	819,-	Apple Computer Ges.m.b.H. 01/711 82-0
APPLE COMPUTER	23" Cinema HD	23	1920x1200		✔	270	400:1	7	USB 2.0 Hub mit 2 Anschlüssen, 2 FireWire-400-Anschlüsse, Öffnung für Diebstahlsicherung	1.399,-	Apple Computer Ges.m.b.H. 01/711 82-0
APPLE COMPUTER	30" Cinema HD	30	2560x1600		✔	270	400:1	12,4	USB 2.0 Hub mit 2 Anschlüssen, 2 FireWire-400-Anschlüsse, Öffnung für Diebstahlsicherung	2.699,-	Apple Computer Ges.m.b.H. 01/711 82-0
BENQ	FP202W	20,1	1680x1050	✔	✔	300	600:1	5,7	WSXGA+, Senseye, wandmontagefähig, Reaktionszeit 8 ms	499,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	FP2092	20,1	1600x1200	✔	✔	300	700:1	8,6	S-Video, Composite, 4x USB out, 1x USB in, wandmontagefähig, Reaktionszeit 12 ms gray-to-gray, Pivot-Funktion, höhenverstellbar	779,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	FP231W	23	1920x1200	✔	✔	250	500:1	8,8	WUXGA, S-Video, Composite, höhenverstellbar, USB 4x out, USB 1x in, wandmontagefähig, Reaktionszeit 16 ms	1.399,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
EIZO CORP.	S2100	21	1600x1200	✔	✔	300	1000:1	9,7	USB-Anschluss 1 Up- /2 Down, 8 ms durchschn. Umschaltzeit, Farbwiedergabe über interne 10-Bit-Up-Look-Up-Table (LUT), automatische Helligkeitsregelung u. a.	a. A.	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
EIZO CORP.	S2110W	21	1680x1050	✔	✔	450	1000:1	8,2	Widescreen, 16:10-Format, 2x D-Sub, 2x DVI, USB-Anschluß 1 Up-/2 Down,	1.088,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
EIZO CORP.	S2410W	24	1920x1200	✔	✔	450	1000:1	10,2	16:10-Format, 2xD-Sub, 2xDVI, USB-Anschluss 1 Up-/2 Down, z. B. für Office, CAD-, Design-Arbeitsplatz	1.605,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	ScienicView P20-2	20	1600x1200	✔	✔	300	700:1	9,2	Inkl. Lautsprecher, 90° Rotation,	729,-	Fujitsu Siemens Computers 01/716 46-0
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	ScienicView P24-1W	24	1920x1200	✔	✔	500	1000:1		Inkl. Lautsprecher, USB Interface, S-Video, Composite Video, Component Video	1.449,-	Fujitsu Siemens Computers 01/716 46-0
HEWLETT-PACKARD	L2035	20,1	1600x1200	✔	✔	-	700:1		Optionales HP Desktop Access Center - bietet integrierte Mikrofon-/Kopfhörerbuchsen, einen Kopfhörer mit zwei Funktionen für Telefon-/PC-Unterstützung, MultiBay-Einschub für ein zusätzliches optisches Laufwerk (separat erhältlich) und 4xUSB	759,-	Hewlett-Packard 01/811 18-0000
HEWLETT-PACKARD	L2335	23	1920x1200	✔	✔	-	500:1	10,1	Composite Video, S-Video	1.207,-	Hewlett-Packard 01/811 18-0000
HEWLETT-PACKARD	LP2065	20,1	1600x1200		✔	-	800:1	9,2	Dual DVI-I (VGA analog und digital), Vorrichtung für Kensington-Schloss	759,-	Hewlett-Packard 01/811 18-0000
LG ELECTRONICS	L2300B	23	1920x1200	✔	✔	250	400:1	9,4	Für professionelle Anwendungen	a. A.	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
MAXDATA	Belinea 10 20 15	20,1	1600x1200	✔	✔	250	700:1	8,1	Silver Black Style, MVA-Panel Technologie, Lautsprecher, Höhenverstellbar bis 110 mm + 90° drehbar, Reaktionszeit 25 ms	849,-	MAXDATA 01/277 89-0
MAXDATA	Belinea 10 20 35W	20,1	1680x1050	✔	✔	300	800:1	6,4	Widescreen 16:10, D&i Design Innovation, Silver Black Style, MVA Panel Technologie, Lautsprecher, USB-Hub 4-fach, Reaktionszeit 8ms, Betrachtungswinkel 178°/178°	729,-	MAXDATA 01/277 89-0
NEC	2070NX	20,1	1600x1200	✔	✔	250	700:1	9,4		799,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
NEC	2090UXi	20	1600x1200	✔	✔	280	700:1		2xDVI, VGA	a. A.	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
NEC	2170NX	21,3	1600x1200	✔	✔	300	900:1	8,6		919,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
PHILIPS	200W6CS/00	23	1680x1050		✔	-	800:1	7,6	Breitbildformat, Dual-Input akzeptiert sowohl analoge VGA- als auch digitale DVI-Signale, Audio, 1xUSB	a. A.	Philips Austria GmbH 01/601 01-0
SAMSUNG	SyncMaster 204B	20,1	1600x1200	✔	✔	300	800:1	7,7		589,-	ELSAT International 01/866 44-0
SAMSUNG	SyncMaster 214T	21,3	1600x1200	✔	✔	300	1000:1	8,8		869,-	ELSAT International 01/866 44-0
SAMSUNG	SyncMaster 244T	24	1920x1200	✔	✔	500	1000:1	9,4	CVBS, S-Video, Component, MagicRotation, Auto Pivot	1.299,-	ELSAT International 01/866 44-0
SONY	SDM-P234B	23	1920x1200	✔		250	500:1	9,7	1x DVI-D (digital), 2x analog (HD15), Bildschirm-Helligkeit und Energieverbrauch werden automatisch den Lichtverhältnissen der Umgebung angepasst, Anschlussmöglichkeiten von bis zu 3 PCs	1.549,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
SONY	SDM-S205KB	20	1600x1200		✔	300	700:1	9,9	1x DVI-D (digital), 1x analog (HD15), 90 Grad drehbar im Uhrzeigersinn & mitgelieferte Software, 2x USB2.0 full speed	869,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
XEROX	XM9-21W	21	1680x1080	✔	✔	250	800:1		PC-Audio (2x Line-In, 1x Line-Out), Format 16:9, XShield Anti-glare Glass Cover (Blendschutz), Lautsprecher optional	899,-	Monitors and More IT-Handels GmbH 01/270 21 64-0
XEROX	XM9-23W	23	1920x1200	✔	✔	250	800:1		PC-Audio (2x Line-In, 1x Line-Out), Format 16:9, XShield Anti-glare Glass Cover (Blendschutz), Lautsprecher optional	1.199,-	Monitors and More IT-Handels GmbH 01/270 21 64-0

Inserentenverzeichnis

ARP Datacon 21
Austria Innovativ 27
Business Circle 15
conex 13
devoteam 35
Distrelec 23
Europay 4.U
Hewlett-Packard 9, 2.U
HostProfis 17
KSI 41
matrix42 31
mPAY24 29
Microsoft 7
mobil-data 33
Stadt Wien 36,37
Sun Microsystems 11
Xerox 5

Vorschau auf April 2006

Mobile Businesslösungen stehen im Fokus der MONITOR-Aprilausgabe.

Marktüberblick: Notebooks

So erreichen Sie uns:

Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at

Monitor im Internet:
http://www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . office@monitor.co.at
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier . . . . . maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Mag. Engelbert Haidinger . . . . . haidinger@monitor.co.at
Stv. Anzeigenleitung: Alexander Havlik . . . . . havlik@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Martina Gaye . . . . . gaye@monitor.co.at
Sekretariat: Hildegard Fatahtouii . . . . . fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . hegedues@monitor.co.at

Impressum

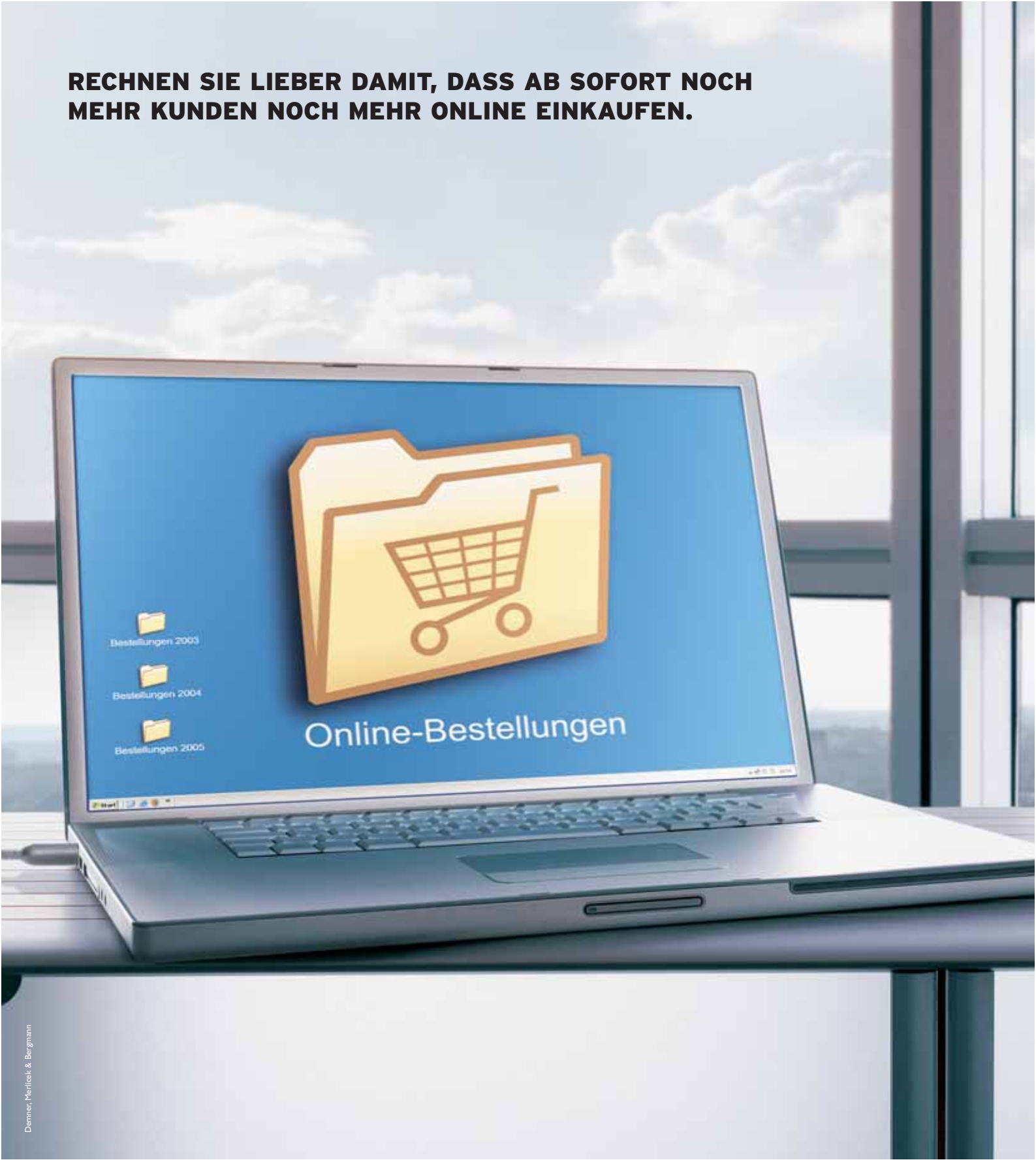
Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Thomas Dieringer, Conrad Gruber, Alexander Hackl, Christian Henner-Fehr, Andreas Roesler-Schmidt, Ilse und Rudolf Wolf, Dr. Manfred Wöhrl - **Anzeigenleitung:** Mag. Engelbert Haidinger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-466, e-mail: abo.zv@bohmann.at - **Druck:** Elbemühl-Tusch Druck GmbH & Co KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „-HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,60 - **Monitor-Jahresabo:** € 32,30 - **Auslands-abo:** zuzgl. Versandspesen € 25,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2006 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion" gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage
2. Halbjahr/2005:
14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

RECHNEN SIE LIEBER DAMIT, DASS AB SOFORT NOCH MEHR KUNDEN NOCH MEHR ONLINE EINKAUFEN.



Demner, Merlicek & Bergmann

Gut fürs Geschäft: Mit dem MasterCard und Maestro SecureCode wird jede Zahlung für Sie und Ihre Kunden sicher, und Sie kommen garantiert zu Ihrem Geld. Klein- und Kleinstbeträge wie z.B. Downloadgebühren werden am einfachsten mit @Quick bezahlt. Auch Ihre Kunden werden diesen Komfort bei ihrem Online-Einkauf zu schätzen wissen. Näheres über die sicheren Zahlungssysteme von Europay Austria unter der Telefonnummer **01/717 01 - 1800** oder **www.europay.at/e-commerce**

Europay Austria

MasterCard Maestro Quick

Gut fürs Geschäft